



# الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 247 / Year 22 / July 2000

تموز / يوليو 2000 / السنة الثانية والعشرون / العدد 247

من باريس إلى طوكيو...

كارلوس غسن  
رجل المهمات الصعبة

الجزائر: أكبر تظاهرة  
إستثمارية عربية



# سورية بشار الأسد



*Ford Motor Company*

وندستار هي أول سيارة ميني . فإن حصلت على تنويه الحكومة الأمريكية بدرجة ٥ نجوم لجهة معدلات اختبار حوادث الصدم الأمامية . إذ فازت بأعلى نسبة ضمان للسلامة بشهادة "الإدارة الوطنية لسلامة المرور على الطرق".

**سلامة أطفالك**

**تستحق عناية ٥ نجوم.**

كذلك، حازت تورووس ٢٠٠٠ على نفس التنويه، لتثبت مرة أخرى أنه أيضاً تكن سيارة فورد التي تقودها، فقد صممت لتكون واحدة من السيارات الأكثر أماناً على الطرق.



فوكس



كراون فكتوريا



غراند ماركي



إكسكورجن



توروس



إكسبديشن



وندستار



لنكولن LS



LINCOLN



Mercury



www.ford.com

# الملتقى الاقتصادي العربي " والاقتصاد الجديد

تطلق مجموعة الاقتصاد والأعمال في 8 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل الملتقى الاقتصادي العربي ليكون بمثابة لقاء صالحي قرار وخبراء على أعلى المستويات لمواجهة القضايا ذات الطابع الاستراتيجي التي تحكم التطور الاقتصادي والسياسي والاجتماعي للمنطقة العربية. ويعتبر هذا الملتقى ثمرة للنجاح الكبير الذي حققه المؤتمر السنوي للاستثمار والسوق رأس المال العربية الذي انعقد في الشهر الخامس من كل سنة وذلك منذ عام 1995. إذ أدى الإقبال المتزايد على المناسبة واتساع قاعدة المشاركين فيها إلى المطالبة باستكمال دور مؤتمر أسواق رأس المال عبر إطار أوسع من الشأن المالي أو الاستثماري.

ولم يكن من قبيل الصدفة لذلك أن تكون المجموعة، وهي الجهة المنظمة، قد اختارت موضوع "العرب والاقتصاد الجديد" محورا للملتقى الأول. فهذا الموضوع يجسد في ذاته مجموعة مواضيع بل مجموعة التحديات التي ينتظر أن تواجه عالمنا العربي في العقد الأول من هذا القرن. أضف إلى ذلك أنه على رغم المضاعفات الكبرى التي قد يتركها على اقتصادنا وحياتنا ومستقبل مجتمعاتنا فإن الاقتصاد الجديد ما زال، كما يدل اسمه، مفهوماً جديداً وقضية غير واضحة المعالم في نظر قاري العام وعلى الأرجح فإن الموضوع بسبب جنته قد يفتح على نواح مختلفة، ولهذا فإن عقد الملتقى حول هذا الموضوع يأتي في وقته لأنه يعكس الحاجة الملحة لبلورة وعي عربي أكثر تحديداً ووضوحاً لظاهرة الاقتصاد الجديد، وهذا الوعي ليس شأنًا نظرياً بل المقصود به أن يساعد المحكمين والقطاع الخاص على استيعاب الظاهرة ووضع سترراتيجيات وسياسات للتعامل معها.

وما ينبغي أن نعلمه منذ البدء أن الاقتصاد الجديد لا يكون بانتشار الهاتف الخليوي أو حتى باستخدام الإنترنت هذه الوسائل لتكاد تشبه الهاتف والمباح والتلفزيون في الاقتصاد القديم. وهي وسائل قدمت لنا من أجل أن ترتبط كمستهلكين وبنائين بالدول الصناعية. فلا التلفزيون ولا الهاتف ولا حتى الطائرات جعلت منا في السابق دولاً للاقتصاد القديم أي دولا صناعياً بالمعنى المتعارف عليه. كذلك فإن تكنولوجيات الاتصالات والإنترنت لن تصلنا بالاقتصاد الجديد بل هي قد تتحول كما حصل في الماضي إلى روابط وأهبة تتحول فيها مرة أخرى إلى مستهلكين في الاقتصاد الجديد كما كنا مستهلكين أو "متسوقين" في الاقتصاد القديم، من دون أن تكون لنا كلمة أو تأثير في مجريات الأمور باستثناء الموافقة ثم الاتباع الاضطراري لما تفرضه علينا السوق. وإذا نعمنا في المثال الأمريكي نجد أن الولايات المتحدة تزعمت الاقتصاد الجديد ليس فقط من خلال ثورة الاتصالات والمعلومات بل من خلال الاستثمار المكثف من قبل الشركات وكافة مؤسسات المجتمع في تكنولوجيات المعلومات كوسيلة لخفض التكلفة وزيادة الربوة وتعظيم القيمة المضافة ورفع الإنتاجية وبالتالي الارتفاع التنافسية للساحات الأمريكية. وقد تراقق ذلك مع تحرير السوق المالية وبروز وسائل جديدة استهدفت المخاطرة في تمويل المكتشفات والشاريع الجديدة. أي أن الاقتصاد الجديد هو إدماج تكنولوجيات المعلومات بمؤسسات الاقتصاد في مختلف القطاعات وفي الوقت نفسه زيادة حيوية المجتمع عموماً من خلال فتح الأسواق وتحفيز المنافسة ومنع الاحتكارات (كما حصل في الرنكة مع شركة مايكروسوفت مثلاً) وتشجيع الابتكار.

قد يقول قائل أننا كمغرب ما زلنا حديثي العهد بالاقتصاد الجديد وأنه لا بد من مضي بعض الوقت قبل أن يتمكن العالم العربي من اللحاق بالقطار وإن كان جلوسه في العربات المتأخرة أو في "مقاعد الدرجة الثانية". لكننا نقول أيضاً أن الاقتصاد الجديد لم يولد من فراغ أو بانقراض عن "الاقتصاد القديم" بل ولد عملياً في رحم ذلك الاقتصاد وما زال ينمو ويتوسع في أحشائه. وإذا أردنا لذلك الاستدلال على أهليتنا للاندماج بالاقتصاد الجديد فإن علينا أن نلخص بأمانة أماناً في مجال الاقتصاد القديم، من أحد أبرز المؤشرات التي قد تساعدنا على الحكم مثلاً هو الإنفاق على الأبحاث والتطوير وهو بين أعلى معدلات الإنفاق ليس فقط في العالم بل في الدول الدامية "الصاعدة" أي التي تملك من الموارد البشرية والطبيعية ما يجب أن يمكنها من أخذ موقعها في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية.

فالقول العربي لا تخصص لبحث العلمي والتطور التكنولوجي أكثر من ٠.٤ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، ما يمثل أقل من ثلث النسبة التي تخصصها بعض دول الجوار، كما تصل نسبة الإنتاج العلمي والتكنولوجي لكل مليون مواطن في دول الجوار ألف مرة مثيلتها في الدول العربية. وهذا ما نثار إليه مدير عام الصندوق العربي للإنماء، عبد اللطيف الحمد في محاضرته في المؤتمر السادس لأسواق رأس المال العربية في بيروت.

الهدف من كل هذا الكلام مع ذلك ليس تثبيط العزائم بل ربما التنبيه إلى عدم المبالغة في تضخيم الظواهر والاكتساب بدلاً من ذلك على الشخص المثالي وإيجاد الحلول الحقيقية والواقعية للمشاكل الاقتصادية. لهذا بالتحديد قررنا تخصيصين أول إيفاد الملتقى الاقتصادي العربي لهذا الموضوع الاستراتيجي الدقيق على أمل أن يساهم اختيارنا للشخصيات والمفكرين والخبراء الذين سيساهمون في أعماله في إلقاء ضوء حقيقي على هذا التطور الجسيم وإثارة التوعية علينا. وفيما قبل: "من الأفضل للمرء أن يضيء شمعاً بدلاً من أن يلعن الظلام".

روؤف أبو زكي

# المحتويات

هناك ظاهرة أكيدة كشفتها وفاة الرئيس حافظ الأسد وما تبعها من التفتت حول د. بشار الأسد، وهي أن السوريين جميعاً أدركوا بعفويتهم أن وفاة الرئيس الأسد تفتت مرحلة مهمة من تاريخ سورية الحديث وتفتح الباب على مرحلة جديدة، لا تقل أهمية من سابقتها، إنها مرحلة بشار الأسد (ص 26)



إنه رجل المهمات الصعبة يحق. من إعادة هيكلة عمليات ميشلان في أميركا الشمالية، إلى إعادة شركة رينو إلى الربيعية، إلى إطلاق خطة إعادة إنعاش شركة نيسان بصفتها أول رئيس غير ياباني لهذا العملاق الصناعي الياباني العريق. الاقتصاد والأعمال التقت كارلوس غصن، اللبناني الأصل، البرازيلي المولد، حامل الجنسية الفرنسية، وأجرت معه حواراً شاملاً عن المحطات المهمة في حياته وأيديولوجيته المهنية وخطته للمستقبلية، بالإضافة طبعاً إلى محطات في نيسان وعالم السيارات وتوقعاته لمستقبل هذه الصناعة. (ص 51)



## • حقبة الأعمال

- 8 - مصر: صراع داخل "المستثمرون المتحدون" .....
- 22 - من شهر إلى شهر .....
- اقتصاد عربي
- 56 - مصر: الإصلاح من منظور للاني .....
- 58 - لبنان: سندات خزانة للمغتربين .....
- 60 - الأردن: المناطق الصناعية المؤهلة .....
- 64 - البحرين: شركات التأمين لمرحلة جديدة .....
- 65 - المغرب: هل يستضيف كأس العالم؟ .....
- تعاون عربي
- 66 - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: رسمة وهيكلية .....

الشركة العربية للطباعة والنشر والاعلام  
إبيكو ش.م.ل.  
يصدر عنها مجلة  
**الاقتصاد والأعمال**

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي  
المدير المسؤول: أميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.  
APPICO S.A.L. Publishes  
**Al-Iktisad Wal-Aamal**  
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:  
**RAOUF ABOU ZAKI**

## ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center  
P.O.Box: 113/6194  
Tel: 740173/4 - 353577/8/9  
Fax: 00 961 1 354952  
Email: aiwa@aiwa.com.lb

## SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 26627 Riyadh 11496  
Tel: 4778624 - Fax: 4784946  
Email: aiwaks@nesma.net.sa

## U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai  
Tel: (971-4) 2941441  
Fax: (971-4) 2941035  
Email: aiwa@emirates.net.ae

## FRANCE:

22 Rue La Boetie 75008 Paris  
Tel: (33-1) 42 66 92 71  
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktisad Wal-Aamal Web site:  
[www.aiwa.com.lb](http://www.aiwa.com.lb)

## سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 50 ل.س • الأردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 8 جنيهات
- الصومال 3 جنيهات • ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما

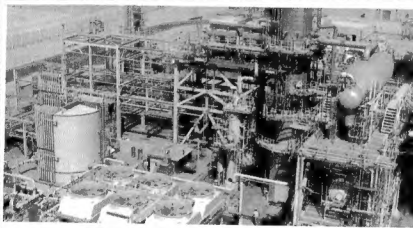
• CYPRUS 30C • AUSTRALIA 10 Aus. \$  
• U.K. 30 • CANADA BCS • FRANCE 30 F.F.  
• GERMANY 14 DM • GREECE 400 Drachma  
• ITALY 10000 Lit • SPAIN 1000 Peseta  
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 75.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

شهدت الجزائر في 11 و 12 حزيران/يونيو الماضي انعقاد "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارتي المساهمة وتنسيق الإصلاحات والتجارة الجزائرتين. للملتقى لم يكن حدثاً عادياً بل استثنائياً بامتياز إذ تّصنّ من استقبال نحو 400 مشارك من 18 بلداً، وبشكل تدرجياً عربياً ودولياً لعمولة الاقتصاد الجزائري، وانطلاقة لوضع الجزائر على خريطة الاستثمار الخارجي (ص 36)



سياسة نفطية جديدة تعتمدها ليبيا تتمحور حول رفع طاقتها التصديرية من النفط الخام، سواء عبر استغلال مواردها الموجودة، أو تصدير كمية أكبر من النفط للتصدير عبر استخدام الغاز داخلياً. هذه السياسة تقدم لشركات الطاقة العالمية فرصاً استثمارية مجدية.

الاقتصاد والأعمال عرضت هذه الفرص بشكل مفصل عبر إجراء مسح للمواقع المرشحة للاستغلال مسن قبل الشركات الأجنبية في ليبيا. (ص 71)



ستراتيجية بنك القاهرة والأمداد المستقبلية بوضوحاً رئيسه أحمد الجردعي. مركزاً على دور التكنولوجيا وإحكام الرقابة على الائتمان بالإضافة إلى قضية صرف الموظفين.

(ص 88)

- الخليج: الشركات الاقتصادية: تنازلات ومكاسب ..... 68
- السياحة
- السياحة الخليجية إلى سويسرا ..... 78
- السياحة العربية - الألمانية ..... 82
- تسويق
- المؤتمر الـ 37 للمنظمة الدولية للاعلان ..... 84
- للصرفية ..... (102-87)
- كومبيوتر واتصالات ..... 103
- سيارات ..... 109
- نقل جوي
- معرض (ILA 2000): "بوينغ" غابت و "ايرباص" تالفت ..... 112

كنت سعيداً بالنجاح الكبير الذي حققه مؤتمر الأسواق المالية، من دواعي الاعتراف أن تكون منظمتكم مجموعة الاقتصاد والأعمال، وأشكر دعوتكم وأتمنى لكم دوام التوفيق.

الحامي ناصر الخليل

I would like to congratulate you on the stunning success of the 6th Arab Investment & Capital Markets Conference. The very impressive list and the excellent organization and content of the conference are truly indicative of the leadership of Al-Iktissad Wal-Aamal Group. You have undoubtedly helped in the challenge of re-establishing Beirut as a financial center for the Middle East.

I also take this opportunity to reiterate our sincere appreciation for including IFC as a co-sponsor of the conference.

With best personal regards,  
Sincerely yours,  
Sami Haddad Director

Middle East & North Africa Department, IFC

Thank you for your thanks-giving letter of participation in the 6th Arab Investment and Capital Markets Conference. It was an excellent conference where I have met a lot of top businessmen and beaurucrat. I shall notify if such conference is going to take place in near future.

Thank you for your cooperation.

Jehad S. AlAdham  
Senior Relationship Officer  
Al Bank Al Saudi Al Fransi

بعد إطلاعي على مجلتكم الموقرة في عدد حزيران/يونيو والتي أنا من قرائها على مئ سنوات عديدة، يهمني أن أشيد بهذه المجلة الفريدة ليس بشموليتها في هذا المجال فحسب، بل بعمق التحاليل بداخلها والتي أصبحت منارة لكل المهتمين في قطاع الاقتصاد والأعمال وإلى مزيد من التقدم والأزدهار.

المهندس طلال الغزال  
مدير العلاقات العامة

HACHEM INTERNATIONAL LTD.

النجاح الذي حققه المؤتمر السادس للاستثمار وأسواق رأس المال العربية (18-20 أيار/ مايو 2000) كان موضع تقدير وتقديره من القراء الذين عبروا عن ذلك برسائل:

I would like to thank you for your invitation to the Sixth Annual Arab Capital Markets Convention. My colleague and I were very interested in the presentations and discussions that took place during the conference. I hope that we can participate more effectively next year and share our CHF experience in the micro-finance field in Lebanon and the region with the participants.

I would also like to commend the organizing committee for a job well done. The conference organization and presentation was very impressive.

I am sorry we did not have the opportunity to meet during the conference. I attempted to search for you but with the large number of participants you were difficult to locate. Until we meet in future functions, please accept my sincere gratitude.

Kind regards,  
Sincerely,  
Mayada Baydas  
Program Director, CHF

يسرني جداً أن أعبر لكم عن أطيب التهاني لنجاح المؤتمر السادس للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي عقد في بيروت 18-20 أيار/ مايو 2000. إن هذا النجاح ليس غريباً عنكم، فقد أثبتتم عبر السنين كفاءتكم وصدقيتكم التي تؤمن دائماً النجاح للشعاعات التي تنظموها. مرة أخرى تهاني الحارة.

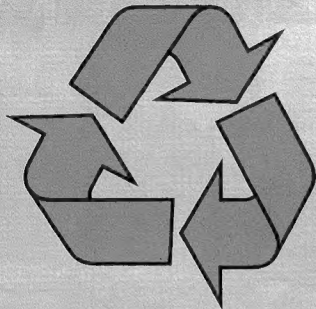
مع تحيات أخيك  
عاطف جبيلي  
رئيس الجمعية اللبنانية لإدارة الأعمال

This is to thank you very warmly indeed for your hospitality during the conference last week. It was a very interesting experience for me and I hope my presentation was more or less what you wanted.

I hope we can remain in contact.

With best regards,  
Yours,  
William A Allen  
Bank of England

# The only laptop computer that does this for your CD...



## ...reads, writes and rewrites TravelMate 600

The new generation TravelMate 600 series offers innovations which include a CD rewriter. This unique feature allows you to save to CD, erase and save new information on the same CD. It's as easy as using a floppy, only more reliable and convenient. In addition, the Disk Anti-Shock Protection guards the hard disc from data loss.

Powered by a mobile Intel® Pentium® III 600MHz Processor, the TravelMate 600 allows you to perform at your best, wherever you are.



**ACER**   
we hear you

[www.acer.co.eg](http://www.acer.co.eg)

Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.



**Bahrain:** Computer World, Tel: 873-234493, Fax: 973-292253. **Cyprus:** The Cyprus Import Corporation Ltd, Tel: 357-2-435757, Fax: 357-2-436477. **Wood Processing Centre:** Tel: 357-2-312828, Fax: 357-2-491520. **Egypt:** Egyptcomp, Tel: 20-2-3275080, Fax: 20-2-3490134. **El Khowly for Trading & Agencies:** Tel: 20-2-3251117, Fax: 20-2-3498517. **TEA Computers S.A.:** Tel: 20-2-2902018, Fax: 20-2-2918436. **Jordan:** Special Systems Company, Tel: 962-6-5684221, Fax: 962-6-5681557. **TIS Group:** Tel: 962-6-5691111, Fax: 962-6-5682956. **Kuwait:** Al Saeed Computer Services Co. W.L.L., Tel: 965-4814683, Fax: 965-4814655. **Lebanon:** Computel S.A.R.L., Tel: 961-1-735895, Fax: 961-1-745584. **Hijerishi - Lebanon S.A.L.:** Tel: 961-3-299371, Fax: 961-4-070926. **Tel: 961-1-735855, Fax: 961-1-745584. Morocco:** MACSI, Tel: 212-2-265749, Fax: 212-2-253051. **Oman:** Loay Enterprises L.L.C., Tel: 968-7716700, Fax: 968-7713765. **Pakistan:** Electro Sales & Services, Tel: 92-21-4319458, Fax: 92-21-4554011. **Shahnewaz Limited:** Tel: 921-22329324-8, Fax: 921-22310823. **The Computer Supermarket:** Tel: 90-2-1111-111-3003, Fax: 90-2-5711196. **Philippines:** Iwan Technol Comp, Tel: 577-20059834, Fax: 577-2-9955163. **Qatar:** Qatar Computer Services, Tel: 974-441212, Fax: 974-4460236. **Airansa & Partners:** Tel: 4222221, Fax: 429810. **Saudi Arabia:** Al-Amanah Electronics, Tel: 966-1-4770106, Fax: 966-1-4784893. **Asian Computer Projects Co. Ltd:** Tel: 966-2-6864625/6894609, Fax: 966-2-6894624. **Electronic Concept Super Store:** Tel: 966-1-4956259, Fax: 966-1-4642739. **Hoshan Co. Ltd:** Tel: 966-1-4772323, Fax: 966-1-4792588. **MSO:** Tel: 966-1-4625708, Fax: 966-1-4611556. **Tanzania:** TMI, Tel: 216-1-860965, Fax: 216-1-860960. **Thailand:** Intra-Ace, Tel: 90-216-3179650, Fax: 90-216-3179650. **U.A.E. - Crepuscule:** Tel: 20269555, Fax: 20269888. **Emirates Computers Est., Dubai:** Tel: 971-4-2825400, Fax: 971-4-2821464. **Jumbo Electronics Co. Ltd (LLC), Jumbo House:** Tel: 3523555, WAP: Tel: 3242077. **Key Information Technology:** Dubai, Tel: 971-4-2524232/2521275, Fax: 971-4-2527944. **Micro Computers:** Dubai, Tel: 971-4-3933018, Fax: 971-4-3931256. **Philips:** Tel: 2652404, Fax: 2651258. **Small Computers:** Tel: 3953357, Fax: 3953359. **Yemen:** National Trading Company, Tel: 967-1-240340, Fax: 967-1-267795.

## "أريج" تملك 59 في المئة الصراع داخل "المستثمرون المتحدون" يوصل الشركة للحراسة القضائية

القاهرة - الاقتصاد والأعمال



محمد حسين جندي

خصوصاً محمد حسين جندي الذي يمتلك مجموعة شركات صناعية باسم جي إم سي - بدعوى أن النظام الأساسي للشركة يمنع أي مساهم من بيع حصته إلى طرف من دون الرجوع لبقية المساهمين مجتمعين وعرض الحصة عليهم وهو الأمر الذي يتناقض مع السرية التي احاطت ببيع حصة بنك قناة السويس لشركة أريج. وأكد جندي للجهات المعنية خصوصاً هيئة سوق المال أنه عرض شراء هذه الحصة بسعر يزيد 8 في المئة على سعر أريج الذي كان في حدود 8 دولارات للسهم ومن ثم طالب بعدم اعتماد إجراءات نقل الملكية.

وكانت أريج رأت في اعتراض جندي فرصة لتصعيد الخلاف مع أطراف مثليها بالجمعية العمومية بعدم إبراء ذمة جندي باعتباره رئيس سابق لشركة وأتهمه بقدح بوالص تأمين لحساب شركات صناعية من دون استيفاء الإجراءات القانونية وأنه صرف تعويضات لهذه الشركات بموجب هذه البوالص من دون أن يكون مسدداً للقيمة اقسطها.

وفي ظل تصعيد الخلافات وبجهد أريج ضربة قاصمة لخصومها في "المستثمرون المتحدون" حيث فاجأت الجميع مرة أخرى بشراء بقية حصة بنك قناة السويس لترتفع حصتها إلى 59 في المئة وبما يقطع الطريق على أي حيلة لتحكم في مصر الشركة التي تولى أول شركة تأمين مصرية تنتمي بالكامل للقطاع الخاص في مواجهة قطاع تاميني راسخ يؤهل ملكيته للقلاع العام.

يذكر أن شركة "المستثمرون المتحدون" تعانى من خسائر متتالية فاقت حجم رأس مالها المدفوع كما أن رأس مالها للصنوي يبلغ 60 مليون جنيه وتمت زيادته مؤخرًا وهي الزيادة التي رفض بعض المساهمين ومنهم جندي سداد حصصهم فيها ما يترتب عليه انخفاض قيمة هذه الحصص في هيكل الملكية، وهو الأمر الذي زاد من تشاكيل الأزمة التي لم تحسم حتى كتابة هذه السطور. ■

الحراسة من جانب أريج يستند إلى أخطاء إجرائية ولا يتعلق بمضمون المخالفات حيث تؤكد أنها فوجئت بفرض الحراسة رغم أنها لم تمال أمام المحكمة وأنها أعلنت بعد تاريخ الجلسة من قبيل الغش والتفليس بدعوى أخرى بذات الموضوع من المدعي نفسه كمال أبو العياد لتفويت الفرصة عليها في الدفاع عن نفسها. رغم كل ذلك فإن جذور الأزمة تعود لفترة ماضية تزيد على ثلاث سنوات وبالتحديد منذ أن قررت أريج الحصول على أغلبية مطلقة في الشركة تمكنتها من إعادة رسم استراتيجية تشغيل ذات أبعاد إقليمية تخدم أهدافها في المنطقة من ناحية وفي السوق المصرية الصاعدة من ناحية ثانية. بدأت الأزمة عندما قامت أريج بالتفاوض سرًا مع بنك قناة السويس المالك لحصة قدرها 10 في المئة من أسهم "المستثمرون المتحدون" بهدف شراء 5 في المئة من هذه الحصة تمكن أريج من زيادة حصتها من 49 إلى 54 في المئة ما يعنى السيطرة على مجلس إدارة الشركة. وبالفعل نجحت أريج في تحقيق هدفها وحصلت على النسبة المطلوبة وفاجأت بقية المساهمين بحصولها على هذه النسبة في جمعية عمومية طارئة عقدت لهذا الغرض يوم 27 حزيران/يونيو الماضي وتولى مملوها رئاسة مجلس إدارة الشركة. هنا اعترض بعض المساهمين

تصاعدت على مدى الأيام للماضية حدة الأزمة داخل شركة "المستثمرون المتحدون" للتأمين التي تملك المجموعة العربية للتأمين "أريج" حصة الأغلبية في أسهمها - بعد ما أصبرت إحدى المحاكم المصرية قراراً بفرض الحراسة على الشركة وتعيين حارس قضائي لإدارتها حتى يتم دعوة الجمعية العمومية للإنعقاد لانتخاب مجلس إدارة جديد.

ورغم أن المجموعة العربية للتأمين "أريج" بادرت إلى الطعن بقرار المحكمة حيث قدمت الإشكال رقم 1701 لسنة 2000، إلا أن نطاق الأزمة ازداد اتساعاً بعد ما تبالأت الاتهامات بين ممثلي أريج ورجال الأعمال البارز محمد حسين جندي الذي يمتلك حصة قدرها 20 في المئة من رأس مال الشركة ورئيس مجلس إدارتها السابق وهي اتهامات تركزت حول مخالفات مالية جسيمة وإهدار حقوق الشركة لدى بعض العملاء وعمليات بيع حصص غير قانونية والتسبب في خسائر متتالية بلغت نحو 13 مليون جنيه في موازنة 30 حزيران/يونيو - 1999.

وفي ظل هذه الاتهامات التي تحقق فيها الهيئة المصرية للرقابة على التأمين، تتنازع على رئاسة الشركة أطراف عدة شملت جندي وممثلي أريج والدكتور كمال أبو عياد رئيس بنك التنمية الصناعية السابق وأحد صفراء الاستثمار في الشركة وهو الذي حصل على الحكم القضائي بفرض الحراسة وتم تعيينه حارساً قضائياً.

ومما زاد من حدة الأزمة، رغبة الجهة الحكومية المشرفة على قطاع التأمين في التدخل المباشر بشؤون الشركة بدعوى عدم الإساءة لمناخ الاستثمار الأجنبي في مصر خصوصاً وأن هيئة الرقابة على التأمين كانت قد قامت بتعيين مفوض عام على الشركة قبل عامين لمواجهة بعض المخالفات.

### جذور الأزمة

ورغم أن الإشكال القديم لإلغاء حكم



# gérald genta



BACKTIMER

باك تايمر



منز ١٨٩٠

الرياض:

مجوهرات معروض - شارع الستين - ت: ٤٧٧٨٢٩٠

مجوهرات جمالية - العليا - ت: ٤٩١٩٤٩

الموزمون:

مجوهرات الثوب - جدة: ٦٦١٢٨٢٨

مجوهرات الفضة - المدينة المنورة: ٨٢١٠٥٤٩

جدة:

مجوهرات معروض - طريق المدينة - ت: ٦٥١٩٧٠٠

مجوهرات معروض - التحلية - ت: ٦٦٣٥٨٨٦

مجوهرات جمالية - سوق جدة الدولي - ت: ٦٦٩٤٧٠٤

الخبر:

مجوهرات معروض - مجمع الراشد - ت: ٨٩٤٥٧٤٧



عبد العزيز السقفور، الرئيس التنفيذي  
لـ الإلكترونيات المتقدمة

## شركة

### الإلكترونيات المتقدمة عقد تصنيع للتصدير

وقعت شركة الإلكترونيات المتقدمة عقداً مع شركة سوليكترون الأمريكية، تقوم بموجبه الشركة الأولى بتصنيع 200 ألف لوحة إلكترونية تستخدم في الشبكات الهاتفية وذلك للتصدير للخارج، وتبلغ قيمة العقد 16,5 مليون ريال سعودي تشكل قيمة أعمال التصنيع والأعمال الفنية المضافة من شركة الإلكترونيات المتقدمة. وسبق لـ شركة الإلكترونيات المتقدمة أن حصلت على عقد قيمته أكثر من 500 مليون ريال من شركة إريكسون السويدية التي فازت بعقد التوسعة الجديد لهااتف الجوال لصالح شركة الاتصالات السعودية وذلك للقيام بأعمال التكامل والخصص للمحطات القاعدية وتضمينها في حاويات الاتصال وتجهيزها للتركيب في مواقع أبراج شبكة الجوال في المملكة، كما وقعت الشركتان في حينه على اتفاقية تفاهم إضافية لتصنيع 200 ألف لوحة للتصدير للخارج.

وبهذا يصل مبلغ العقود التي حصلت عليها شركة الإلكترونيات المتقدمة نتيجة لمشروع توسعة الجوال إلى نحو 520 مليون ريال أي نحو 46 في المئة من قيمة المشروع الكلية البالغة 1132 مليون ريال، وهو ما ينعكس إيجاباً في تدوير الأموال داخل الاقتصاد الوطني وإيجاد وظائف فنية جيدة الدخل للمواطنين في المملكة.



من اليسار: سمير جورج وشريكه (الأولى للتجارة) والعبار ونيل سلطان (إعمار)

### صفقة "إعمار" مع "الأولى للتجارة" و"أرابيتك"

وأعرب العبّار عن سروره لتفتح المجموعة الأولى للتجارة و"أرابيتك"، بعد النظر الكافي لتفتح أفاق السوق العقارية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وقال رامي مجلس، عضو مجلس إدارة "أرابيتك"، الائتلاف الجديد يعتزم بيع كافة قطع الأراضي والمباني التي سيقومها عليها، وكشف أنه تم الاحتفاظ بحق خيار شراء 30 قطعة أرض أخرى.

وأضاف، "لدينا ثقة تامة في سوق الإمارات العقارية، وفي "إعمار"، ونتمتع بسجل ممتاز في هذا القطاع. وتال الإمارات، بصفتها أول مشروع من نوعه في المنطقة، يشكل الاستثمار الأمثل للشركات العقارية ومالكها للذلل على حد سواء".

أعلنت شركة إعمار العقارية، عن إبرام صفقة لبيع 30 قطعة أرض بقيمة 70 مليون درهم في مشروع تلال الإمارات السكني، مع ائتلاف مشترك بين المجموعة الأولى للتجارة السعودية و"أرابيتك" الاماراتية.

حضر التوقيع في مكتب مبيعات مشروع تلال الإمارات، محمد علي العبّار رئيس مجلس إدارة شركة إعمار العقارية، إبراهيم شريفتي عن المجموعة الأولى للتجارة ورياض كمال رئيس مجلس إدارة أرابيتك. ويغني العقد، الذي يعتبر الأكبر من نوعه، منذ بدء طرح أراضي هذا المشروع الخريف الماضي، 30 قطعة أرض تتراوح مساحة الواحدة منها بين 15 و30 ألف قدم مربع، ستقام عليها فلل فاخرة تمهيداً لبيعها.



سلطان بن يوسف  
شريكه ورياض  
كمال رئيس أرابيتك

## كومباك ومايكرو سوفت يوفران البرامج الداعمة في المملكة العربية السعودية

عندما سعت مايكرو سوفت العربية السعودية لتحسين خدمة الرد على المكالمات، وسهولة الرد على الاستفسارات، فقد نضجت إلى كومباك، مركز كومباك الرد على المكالمات في مدينة الرياض يتولى المهمة بكفاءة عالية، حيث تقدم المساعدة للأشخاص مايكرو سوفت والإجابة على استفساراتهم عن طريق استخدامها، آخر ما توصلت إليه ثقافة المعلومات لتقديم الحلول والخدمات المعاصرة بسرعة وفعالية فريادتها كومباك تسهل له مايكرو سوفت تقديم الخدمات والدعم بأعلى مستوى في مركز الرد على المكالمات في المملكة العربية السعودية ليريد من المعلومات، يرحي الاتصال بموقع على الانترنت [www.mideast.compaq.com](http://www.mideast.compaq.com)

# 24x7x COMPAQ

NonStop

## "الحبيب" السعودية تستثمر 300 مليون ريال



د. صالح المبرك  
مدير عام الشركة

### "العربية للإستثمار" المساهمة في مشروعين

قررت الشركة العربية للإستثمار المساهمة في مشروعين جديدين في سلطنة عمان ومصر.

المشروع الأول هو شركة للإيجار المالي في سلطنة عمان رأس مالها 26 مليون دولار، ويساهم فيها إلى "العربية للاستثمار" شركة "المدنية للخدمات المالية والاستثمارية" التابعة لشركة "عبر الخليج للإستثمار الصناعي" القابضة التي تضم مساهمين خليجيين.

المشروع الثاني هو شركة "الشرقيون لصناعة البوليستر" في مصر بكلفة إستثمارية قدرها 122 مليون دولار، ويهدف المشروع إلى إنتاج 165 ألف طن سنوياً من منتجات البوليستر لقطاع كبير من إستهلاك السوق المصرية في قطاع الغزل والنسيج وصناعة السجاد، ويتوقع أن يبدأ إنتاج المنتج في بداية العام 2003.

جاء ذلك في إجتماع مجلس الإدارة برئاسة محمد بن سليمان الجاسر نائب محافظ "مؤسسة النقد العربي السعودي" وهو صادق على نتائج الربع الأول من العام 2000 التي بلغت قبل الخصصات 7/2 ملايين دولار مقابل 7 ملايين في الفترة نفسها من العام الماضي.

ووافقت الجمعية العامة للشركة على توصية المجلس برفع رأس المال من 372 إلى 400 مليون دولار عن طريق رسملة الأرباح المتراكمة خلال السنوات الماضية.



المركز السعودي للأعمال

وتملك الشركة حالياً ثلاثة مشاريع تجارية وسكنية هي:  
- أبراج الخزامي السكنية للمحاذية للبحر والمكونة من 28 وحدة وتتضمن أربعة أبراج بارتفاع 11 طابقاً بكلفة إجمالية تزيد على 100 مليون ريال.  
- مركز باب شريف التجاري الذي يقع في وسط جده التجاري ويضم 164 موعداً تجارياً و152 مكتباً تجارياً.  
- أبراج مكة السكنية للإقامة الذي تبعد عن الحرم المكي نحو 6 كم وتضم ثلاثة أبراج من أربعة عشر طابقاً.

مع صدور قانون الاستثمار الأجنبي الجديد في السعودية توقع سعيد عبد العزيز الحبيب المدير الإقليمي لشركة محمد عبد العزيز الحبيب وإخوانه العقارية في المنطقة الغربية، التي تعتبر واحدة من أكبر شركات الإستثمار العقاري في المملكة (تتجاوز إستثماراتهما 300 مليون ريال) إرتفاع حجم الإستثمار العقاري بمحافظة جدة بسبب الإقبال من الشركات العالمية على افتتاح مصانع لها في أسواق المملكة وخصوصاً في مدينة جدة لما تتمتع به من مواصلات إستثمارية جيدة.  
جاء ذلك خلال المؤتمر الصحفي الذي عقده في مبنى المركز السعودي للأعمال بمناسبة الإعلان عن إنطلاقه والذي يعتبر من المراكز المتطورة لرجال الأعمال.  
يضم المركز السعودي للأعمال أكثر من 206 مكاتب تجارية بأحجام مختلفة على مساحة 4000 م<sup>2</sup> ويتألف من 15 طابقاً بكلفة تزيد على 120 مليون ريال.

### الشركة العربية الدولية للمقاولات

أشارت الشركة العربية الدولية للمقاولات إلى أنه، وبسبب مشاكل السيولة التي يعاني منها بعض العملاء والتأخر المتمثل في المدفوعات، تم تعديل أهداف النمو العامة في الشركة لعام 2000. وتتوقع العربية الدولية للمقاولات أن تكون أرباحها في السنة المالية الحالية سبعة ملايين جنيه مصري.

ويأتي هذا الأمر في وقت تحاول فيه الشركة حماية مصالحها من مشاكل السوق في مصر والتركيز أكثر وأكثر على الأسواق الإقليمية الأكثر ربحية.

وقامت الشركة مؤخراً بقبول مستويات أعلى من للمدفوعات

وسمحت بفترات أطول للفواتير مقارنة بسياساتها السابقة، بهدف مساعدة بعض عملائها الذين يعانون من الصعوبات الاقتصادية الحالية. وأدى ذلك إلى أعباء ثقيلة على الشركة، وإلى انخفاض الأرباح وتضاؤل حجم الدورة المالية.  
يُذكر أن 50 في المئة من أعمال الشركة البالغة قيمتها 2 مليار جنيه تقع خارج مصر، ومع عمليات في 4 دول مختلفة (مصر، تونس، الكويت وليبيا) والمشاركة في المناقصات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يتوقع أن تتحسن الصورة في الربع الأخير من العام 2000.

وتقول الشركة أنه سيتم التعامل مع الوضع الحالي واحتوائه خلال العام 2000، ويتوقع عودة الأوضاع الربحية الصحية مع بداية العام 2001.

**بنك لبنان والمهجر**

**أكبر مصرف في لبنان**



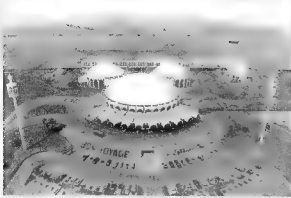
**تنمو المؤسسات، الإعتبار الأساسي: ثبات الخطوات**



**راحة البال**

المركز الرئيسي: فهدان، شارع رشيد كرامي، نهاية بنك لبنان والمهجر. ص.ب.: ١١-١٩١٢ بيروت، لبنان. هاتف: ٧٢٨١٢٨، ٧١٣٣٠٠ (١) فاكس ٧٢٨١١٦ (١)

E-mail: blommali@blom.com.lb Web site: www.blom.com.lb



## المنطقة الحرة لطار الشارقة الدولي

تقع المنطقة الحرة لطار الشارقة الدولي في مركز ستراتييجي مناخ لطار الشارقة الدولي وعلى بعد مسافة قصيرة من الموانئ والطارات الرئيسية في دولة الإمارات، وتعتبر أول منطقة حرة لطار في العالم تحصل على شهادة الجودة ISO.

وخلال السنوات الأولى من عمرها نمت بشكل كبير حيث قفز عدد الشركات فيها من 55 شركة العام 1995 إلى 382 شركة العام 1999 مما تلحقها 54 جنسية، لما تقدمته للشركات من خدمات متميزة. وقد حصل مطار الشارقة الدولي للانصاف للمنطقة الحرة على جائزة أفضل مركز للشحن الجوي للعامين 1998 و 2000 من قبل المعهد الأوروبي لإدارة النقل، ولعله واحد من أفضل 29 محطة شحن في العالم وحسب تقرير الجبهة العالمية للمطارات في سويسرا. كما وأن شركة لوفتهانزا للشحن تتخذ من الشارقة مركزاً لها في الشرق الأوسط.

ولا يتطلب التصدير من المناطق الحرة في الشارقة قيمة إضافية للبضائع كما يمكن للشركات أن تقوم بشحن البضائع الواردة والصادرة من دون إضافة أي قيمة عليها. توفر المنطقة الحرة لطار الشارقة ثلاثة أنواع من الرخص هي: رخصة الصناعية والرخصة التجارية ورخصة الخدمات، وذلك خلال 24 ساعة فقط، بالإضافة إلى توفير الكفالات والتأشيرات للمستثمرين وموظفيهم وسكن العمال بكلفة زهيدة، وتوفير

الخدمات القانونية وشركات البريد العالمية ومكتب للمرور وتراخيص قيادة السيارات ومكتب البريد ومحطة وقود ومصروف وكالة سفر وسياحة وعيادات طبية وغيرها الكثير من الخدمات التي تجعل من المنطقة الحرة لطار الشارقة الدولي مدينة الأعمال في الشرق الأوسط.

أما الحوافز التي تمنح للمستثمرين فهي:  
- ملكية أجنبية 100 في المئة وتحويل حُر لِرأس المال والأرباح من دون قيود على العملات.

- إعفاء جمركي على الصادرات والواردات.

- إعفاء ضريبي كامل على الدخل.

- عقود إيجار لمدة 25 عاماً قابلة للتجديد لمدة 25 عاماً أخرى.

إن الموقع الاستراتيجي للمنطقة الحرة لطار الشارقة الدولي في إمارة الشارقة يوفر للمستثمرين مزايا لا تقارن تعرف بإسم "SHARJAH LINK" فمن خلال ميناء خالد والخميرية على الخليج العربي وميناء خورفكان على المحيط الهندي تحتاج للمستثمرين إمكانية استخدام السواحل الشرقية والغربية.



فريق عمل رويال بارك اوديل

## فندق "رويال بارك" إدارة ذاتية

انتقلت مطع هذا الشهر إدارة فندق "رويال بارك" (منطقة عين سعاد) من شركة HMI لصاحبها أنطوان السفن إلى أصحاب الفندق السيدين غصن وأكيم وولده مارون.

يذكر أن إدارة السفن للفندق المصنّف 4 نجوم (140 غرفة) استمرت نحو 6 سنوات.



## الاحتفال بافتتاح مجمع الفيصلية

توقفت الحركة في العاصمة السعودية - الرياض، أثناء الاحتفال بافتتاح "مجمع الفيصلية" الذي أنشأته مؤسسة الملك فيصل الخيرية بكلفة 320 مليون دولار فأغلق طريق الملك فهد السريع وعشرات الشوارع الرئيسية في منطقة العليا، فيما تدفق أكثر من ربع مليون شخص لمشاهدة الحدث بالإضافة إلى 1500 مدعو من الشخصيات الرسمية والفعاليات.

ونظمت "بروداكشن تكتولوجي" (بروتيك) عروض الإحتتاح.

وتزامن عرض الأزياء مع إضاءة ملونة ومتنوعة ومؤثرات نفضية على ارتفاع المبني وأفتتحتها البيرو وتقنيات الليزر وعرض من أربع مقطوعات موسيقية.

صمم مجمع الفيصلية المعماري اللورد نورمان فوسستر وأشرفت عليه مهندسياً شركة بورو هايلند البريطانية، وتولّت بنائه مجموعة من لادن السعودية. تبلغ مساحته 240 ألف م<sup>2</sup>، ويضمّ برج المكاتب ذات الثلاثين طابقاً بارتفاع 267 متراً، يطولها مطعم كروي من ثلاثة طوابق، أما ردهة البرج التي يبلغ ارتفاعها 5 طوابق فتوجد فيها أكبر نافذة من الزجاج المعشق في العالم، ويشمل اللبّيع مركزاً للتسوّق وفندق الفيصلية ذات الـ 5 نجوم والـ 224 غرفة ومركز الإحتفالات والمؤتمرات، إضافة إلى مجمع سكني من 100 شقة.

# البرج الإماراتي للأعمال صمم المصمم



فتح فندق أبراج الإمارات أبوابه للأعمال أهدراً. يتصل هذا الفندق الذي يحتوي على ٤٠٠ غرفة  
بدرج المكاتب بواسطة المولفاز الذي يحتوي على مجموعة مختارة من المحلات والمطاعم المتميزة  
صمم الفندق لنفس الهدف الذي صمم له باقي المجمع. تسهيل أعمالك. حيث يمكن استعمال الغرفة  
كمكتب، فهي مجهزة بوسائل اتصال متطورة، تتضمن فاكس خاص وانترنت ومودم. كما أن مركز  
الأعمال في خدمتك في أي ساعة من اليوم؛ يمكنك الاعتماد على خدمة السكرتارية للخاصة. كما أننا  
نؤمن لك عند وصولك السرعة في سير المعاملات في المطار وذلك لتتمكن من مباشرة أعمالك فوراً.  
فمن قاعات الاجتماعات المتطورة إلى مركز مؤتمرات مجهز بأحدث ما توصلت إليه التقنية الحديثة  
وسلسلة من المطاعم التي توفر أجواءً تلائم الأعمال، يقدم لك فندق أبراج الإمارات من الخدمات  
والتسهيلات ما يؤكد تفوقك على منافسيك.  
فإذا كنت جاداً في إنجاح أعمالك، ثمة مكان واحد فقط في دبي تستطيع الإقامة فيه.  
فندق أبراج الإمارات.

مبنى أبراج الإمارات  
EMIRATES TOWERS

hotel



موسى  
الربيعان  
المدير العام



محمد  
لطوف



عيسى  
الحيدوسي

## التعاونية للتأمين:

### نمو على كل المستويات

شهدت النتائج المالية للتعاونية للتأمين نمواً ملحوظاً في الربع الأول من العام الحالي حيث ارتفعت أقساط الحصيلة بنسبة 22 في المئة لتصل إلى 168.5 مليون ريال مقابل 138.6 خلال الفترة المماثلة من العام الماضي. وحُجز معظم الزيادة إلى ارتفاع حجم أقساط التأمين الطبي والسيارات، وزادت المطالبات التي سددتها الشركة للعملاء من 31.6 إلى 37.6 مليون ريال، واستمر فائض عمليات التأمين بالمعدل نفسه الذي تحقق العام الماضي حيث بلغ 18 مليون ريال، بينما زاد فائض عمليات التأمين التراكم إلى 294.6 مليون ريال مقابل 286.7 للعام 1999.

وزاد النقد لدى البنوك والاستثمارات بنسبة 23 في المئة، وزادت للمصاريف بنسبة 10 في المئة، وانخفضت الأدم المدينة بنسبة 16 في المئة.

## رئيس تنفيذي جديد لـ "أريج"

تسلم أودو كروغر مهامه كرئيس تنفيذي للمجموعة العربية للتأمين "أريج" كبرى شركات التأمين في الشرق الأوسط. ورغب به ناصر النويهي، رئيس مجلس إدارة المجموعة قائلاً: "إن تعيين كروغر يأتي في مرحلة حساسة لأريج، شأنها شأن العديد من شركات التأمين الكبرى في العالم، والتي بدأت في الخروج من أصعب المراحل التي مرت بها سوق التأمين الدولية".

وأضاف: "كما أن خبرته الواسعة في المنطقة، وقدراته كمختص في التأمين تمكنه من السير قدماً بالمجموعة لمواجهة كل التحديات التي ستواجهها".

كروغر بانضمامه للمجموعة بعد أن تقلد مناصب قيادية في مجموعة أليانز إيه جي Allianz، يُنتظر أن يجلب معه خبرة واسعة من خلال عمله في مجالات إعادة التأمين والتأمين البحري.

## المطوع للعلاقات العامة في "سابك"

تم تعيين محمد لطوف نائباً للرئيس للعلاقات العامة في الشركة العربية للصناعات الأساسية "سابك". وكان المطوع أميناً عاماً مساعداً لمجلس الغرف السعودية ومسؤولاً في شركة المعارض، ويتمتع بخبرة طويلة متنوعة تؤهله للاضطلاع بمهام عمله الجديد إضافة إلى تمتعه بلمح فطوري على العلاقات العامة كفن وكلم.

## مجلس إدارة سوق

### أبو ظبي للأوراق المالية

من المقرر أن يتم في أيلول/سبتمبر المقبل الافتتاح الرسمي لسوق أبو ظبي للأوراق المالية بعد أن استكملت مؤخراً كافة التحضيرات بتشكيل مجلس إدارة السوق برئاسة أحمد عتيق خلف المزروعى، ومحمد عمر عبد الله نائباً للرئيس، ويضم المجلس في عضويته سبعة أعضاء يمثلون جهات بنكية واستثمارية. وكان تم تجهيز السوق للتداول الإلكتروني للعمول به في سوق دبي للأوراق المالية التي تم افتتاحها في آذار/مارس الماضي، وذلك بهدف ربط التبادل في السوقين.



سامي  
البشير

فيه مطلع للتسعينات.

من أبرز المساهمين في "كليديك" مؤسسها ورئيسها كريغ ماك كاو، بيل غيتس، موتورولا، الأمير الوليد بن طلال، مؤسسة أبو ظبي للاستثمار وشركة بوينغ.

## "بنك الاسكان - تونس:

### عيسى الحيدوسي رئيساً

تولى السيد عيسى الحيدوسي قيادة بنك الإسكان في تونس خلفاً للطاهر بو رخيص الذي بلغ سن التقاعد. والحيدوسي مصري في عدد تونس، وكان تولى مناصب قيادية في عدد من المصارف أبرزها، بنك التنمية الفلاحية، بنك تونس والامارات للاستثمار، بنك التعاون للغرب العربي والاتحاد الدولي للبنوك، كما عُيّن في منصب كاتب دولة للتنمية الاقتصادية.

وبنك الإسكان هو من أبرز المصارف التونسية، وقد شهد تطوراً كبيراً في عقد الخصخصة في جميع المصارف حيث ارتفعت حصته في السوق وحققت أعلى نسبة نمو في الأرباح خلال السنوات السابقة.

وتصوّل البنك خلال السنوات الماضية إلى مجموعة اقتصادية مهمة تضم شركات تابعة تحمل في مبادئ مختلفة أهمها الوساطة والهندسة المالية والاستثمار والتنمية العقارية والمعلوماتية والتأمين والطباعة وغيرها، كما يباشر البنك مؤخراً في إنشاء مبنى مصري يضم ادارته العامة وجميع الأقسام التابعة وذلك في أحد أهم شوارع العاصمة التونسية.

## البشير مديراً إقليمياً

### لشركة "تليديك"

انتقل سامي البشير من الاتحاد الدولي للإتصالات، حيث كان يشغل منصب رئيس للكتل العربي إلى شركة "تليديك" حيث عُيّن مديراً للمكتب الإقليمي في الشرق الأوسط.

و"تليديك" عبارة عن مشروع ملوح لتأمين التواصل مع الإنترنت عبر الأقمار الصناعية بنسبة عالية، ومن المتوقع أن تباشر الخدمة العام 2004. وبلغت كلفة المشروع نحو 9 مليارات دولار ويبدأ العمل



أتساءل..  
كيف يمكن للأسلوب  
أن يكون الرقي  
بذاته؟!

هناك ما هو أكثر من مجرد مستوى الرقي...  
فتجربة السفر على درجتنا الأولى سوف تشعرنا بالتأكد أن أسلوبنا يعكس عالياً  
إلى مستوى التفاهم بين الرقي والتميز، وصولاً إلى درجة أن يكون الأسلوب هو الرقي  
بذاته... ومع الراحة اللامتناهية، المطبخ الشهوي، والخدمات التي لا تضلّ،  
إضافة إلى العناية الشخصية بك... سوف نتأكد أن تفرّد الأسلوب لا يمكن فصله  
عن عراقة المستوى. الطيران السويسري. منتهى العناية.

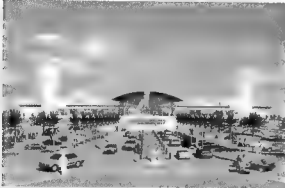
**swissair** 



الشيخ سلطان بن طهون يهتف إلى مجلس مركز الجيمي للتسوق  
مما يقف بعض المسؤولين

## بتكلفة 45 مليون درهم إعادة تأهيل مركز الجيمي للتسوق

تم الإعلان رسمياً عن البدء بإعادة تأهيل مركز الجيمي للتسوق في مدينة العين بالإمارات بكلفة 45 مليون درهم، وسيضم المركز تحت سقف واحد أفضل وأرقى المنتجات العالمية ووسائل الترفيه والتسليّة. ومن المتوقع أن يفتح المركز أبوابه أمام المتسوقين مطلع العام 2001، وهو يهدف إلى "دفع عجلة التطور الاقتصادي والتجاري في مدينة العين" وفق ما صرح به الشيخ سلطان بن طهون آل نهيان وكيل ديوان ممثل الحاكم في المنطقة الشرقية خلال المؤتمر الصحفي الذي عقده لهذه الغاية، وتمك الشروع ببلدية العين وهو يقع في قلب المدينة ويتم تنفيذه بالتعاون مع شركة الدار للخدمات العقارية.



مركز تسوق متكامل وعصري



سلطان ورثي، لاء وثائق الإقاضي

## 25 مليون دولار قرض لـ "أبيكو"

أعلنت أليكو العالمية المحدودة، مقرها دبي، عن الدخول في اتفاقية مع كل من شركة بتروال الإمارات الوطنية "أينوك" وشركة كالتسك للتجارة والنقل، على قرض بقيمة 25 مليون دولار أميركي من بنك ستانفورد تشاترورد لمدة 8 سنوات، من شأنه أن يدعم استراتيجية أليكو لتعزيز موقعها الإقليمي كشركة رائدة في مجال صناعة المنتجات النفطية.

قال المهندس حسين سلطان المدير التنفيذي لـ أليكو وأينوك، "تزيد الشركة بمبلغ 25 مليون دولار أميركي من شأنه أن يسمح لها بمواصلة تنفيذ خططها الهادفة لأن تصبح الشركة الأولى في مجال تخزين النفط، ذلك لأن مجال نقل النفط وتخزينه هو في مرحلة النمو القوي في الخليج العربي، مع غياب وجود شركة رائدة فيه بوضوح حتى الآن. وما يدعمنا في مشروعنا أن المنتجات والخدمات والتقنيات التي توفرها أليكو العالمية المحدودة تأتي وفقاً لأرقى المستويات في العالم، مما يجعلنا نضفي في تنفيذ الفطة بكل جرأة. وسيتضمن استثمار قيمة القرض في تقوية قدرتنا التخزينية وتعزيز بنيتنا التحتية، وتأمين القاعدة الضرورية لنمو الشركة في المستقبل".

وأعلن المهندس ورثي، المدير التنفيذي لـ ستانفورد تشاترورد في الإمارات ورئيس مجموعة الشركات المصرفية في الشرق الأوسط وجنوب آسيا، "يسوّنا العمل مع شركة أليكو العالمية المحدودة، ونعتبر هذا التعاون الخطوة الأولى في طريق تحقيق علاقة عمل مثمرة تعود بالفائدة على الطرفين".

## جائزة رويال كاريبيان ولوفتهانزا



خلال السحب على جائزة رحلة الأحلام إلى غرب الكاريبي المقدمة من رويال كاريبيان ولوفتهانزا، والتي نظمتها مجموعة الاستثمار والأعمال، فاز بالجائزة المهندس صالح با عيسى من أرامكو - السعودية.

من اليمين، الشوك كومان (مدير دعم التهيّات الإقليمي لـ رويال كاريبيان) وبيتر دانهال (مدير التسويق الإقليمي لـ لوفتهانزا)

## المهندس محمد أبو زكي محكم معتمد

حصل المهندس محمد أبو زكي على عضوية (MC1 Arb) في معهد المحكمين الدوليين الذي مقره لندن.

إلى ذلك، وبالإضافة إلى عمله كخبير طرق لدى وزارة النقل والاسكان العمانية، تمّ قيد المهندس أبو زكي في جدول محكمي مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية (البحرين) بصفة محكم معتمد اعتباراً من 14 آذار/ مارس 2000.





## اتفاق تعاون بين "السعودية" و"فوكس يور" جده

برعاية د. خالد عبد الله بن بكر، احتفلت الخطوط الجوية العربية السعودية بتوقيع مذكرة التفاهم مع ممثلها الجديد للدعاية والإعلان والعلاقات العامة على مستوى المملكة والعالم شركة فوكس يور أو إس سي جي والدولية للعلاقات العامة والذي أقيم بقاعة ليبلتي في مدينة جده.

وقال يعرب عبدالله بلخير، مدير عام العلاقات العامة في الخطوط السعودية: "إن توقيع مذكرة التفاهم بين "السعودية" وممثلها الجديد للدعاية والإعلان والعلاقات العامة يعكس الخطط الطموحة للخطوط السعودية كتنافل وطني وشركة نقل عالمية لها مكانتها المتميزة في مجال الطيران المدني كما يعكس التطور الذي تشهده المؤسسة نتيجة لزيادة حجم أسطولها الجوي وفتح أسواق جديدة وما يتطلبه ذلك من تركيز جهود المؤسسة للتسويقية مواكبة لهذا التطور.

وأضاف يعرب بلخير: إن مهمة الممثل الجديد للدعاية والإعلان والعلاقات العامة ستكون كبيرة وأوسع نظراً لأهمية عناصر الاتصالات التسويقية مع عملاء "السعودية" وموظفيها والعمل على بلورة وتحسين الصورة الذهنية للمؤسسة داخل المملكة وخارجها والعمل على تطوير استراتيجيات الاتصالات وتصديد اتجاهاتها والتأكد من فعاليتها وبرامجها ومراجعة الصمات وبرامج الاتصالات التسويقية والعمل على إبراز نشاطات وإنجازات "السعودية" عبر وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة في مختلف أنحاء العالم.

وتعتبر شركة فوكس يور أو إس سي جي من أسرع الوكالات الإعلامية نمواً على مستوى المملكة العربية السعودية، أسسها العام 1993 إثنان من الشباب السعودي الطموح: حسين الفضل وبؤي قزاق، وتحمل المرتبة الرابعة عالمياً في مجال الاتصالات التسويقية والأولى على مستوى أوروبا، واشتهرت بكونها رائدة في تنفيذ برامج الاتصال التسويقي الخاصة بـ "عصر الإنترنت".

أما الدولية للعلاقات العامة، فتعتبر أول شركة علاقات عامة خليجية بالكامل تأسست العام 1996 بواسطة مجموعة من كبار رجال الأعمال من المملكة والخليج، منهم الشيخ صالح كامل، عبد العزيز الخويصر، معن الصانع، عبد العزيز كانو، ماجد العظيم، مجموعة الزباني من البحرين، ويأسر مجلس الإدارة د. محمد عبيد يمان.



الأمير فيصل بن بندر بن عبد العزيز وأحمد الحمادي أثناء توقيع العقد

## مؤسسة الجازع للتجارة والمقاولات

رسا على مؤسسة الجازع للتجارة والمقاولات مشروعين في منطقة القصيم يتعلقان بقطاع المياه، ويبلغ مجموعهما نحو 22,6 مليون ريال، وللشروعان هما:

— إدارة وتشغيل وصيانة مشاريع المياه في مناطق: الرس والبدائع والمذنب بقيمة نحو 14,6 مليون ريال ومدته 36 شهراً.

— إدارة وتشغيل وصيانة مشاريع المياه في كل من البكيرية، رياض الخيواء، الخبراء، والساححين، قيمة العقد نحو 8 ملايين ريال ومدته 36 شهراً، يذكر أن مؤسسة الجازع للتجارة والمقاولات يملكها السيد فهد محمد الحمادي.

## دمج ثلاثي عشية الاستحقاق التاميني

عشية الاستحقاق التاميني اللبناني بموجب تعديل قانون هيئات الضمان، الذي أقر في 28 حزيران/يونيو 1999، والذي منح شركات التامين مهلة حتى 28 حزيران/يونيو 2000 لرفع أموالها الخاصة وضماناتها حتى نصف للعدلات المطلوبة، أقدمت شركة المشرق، التي يملكها رئيس جمعية شركات الضمان ابراهيم مانوسيان، على شراء شركتي تامين هما أوريينتال وكفرا، ويأسر الأولى زاره يسعريديان والثانية عساده وعد.

وكان سبق هذا الدمج الثلاثي دمج بين شركتي GFM وUCA وآخرين سونار والمركزية للتأمين، وعليه فإن تعديل القانون بدأ يعطي ثماراً وإن خجولة.

## مؤسسة "التعاون" الفلسطينية

عقدت الجمعية العامة ومجلس أمناء مؤسسة "التعاون، اجتماعاتها السنوية برئاسة عبد المجيد شومان في مدينة جنيف في سويسرا التي تتخذ منها المؤسسة مقراً لها منذ إنشائها مطلع الثمانينات.

ناقش المجتمعون من رجال الأعمال ورجال الفكر الفلسطينيين القادمين من مختلف العواصم التقارير القديمة من الجبان عن أداء العام 1999 وخطة السنوات المقبلة لعمل المؤسسة التي أصبحت رافداً مهماً لعمل التنمية الفلسطيني وحازت على اعتراف دولي بهذا الدور، فقد فازت بعقد إدارة مشروعات "البنك الدولي" في فلسطين والتي تم إنجازها بكفاءة على مدى السنوات الثلاث للابضية.

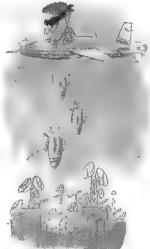
# سيارة الجميع في متناول الجميع

## هيونداي تراجيت الجديدة



بكل طقس وامتنان تقدم هيونداي سيارتها الجديدة للأشخاص لجميع أفراد العائلة. إن سبي هيونداي الدروب لأوصول إلى قمة التمتع يتجلى في ابتكار مقصورة تراجيت الداخلية الرحبة ومميزات الأمان والإسالة الإضافية التي تجعلها بها من أجل راحة وراحتك. تراجيت الجديدة هي السيارة المثالية للمدولة والريف وللتألفعة مع نمط الحياة ههنا. اكتشف الأتمت الجديدة مع تراجيت الجديدة وستترك ههنا إنشباعاً طويلاً لا يمكن تناعله أو نسيانه.

## غارة على شبكة الإمارات



في سابقة هي الأولى من نوعها على الصعيد الإقليمي، تعرضت شبكة الإنترنت في الإمارات لعملية اختراق واسعة النطاق أدت إلى إرباك أداء الشبكة بل وزعزعة التعاملات بسبب استمرار الأزمة أسبوعين كاملين. ظهرت العلامات الأولى للهجوم على الشبكة الإماراتية يوم السابع من شهر حزيران/ يونيو الماضي عندما بدأ المشتركون في خدمات شبكة الإنترنت في الإمارات، ويعدون بنحو

140 ألفاً، بمواجهة صعوبات في الاتصال والولوج إلى الشبكة ويطء في تدفق البيانات بالإضافة إلى انقطاع مؤقت لخدمة الاتصال الرقمي ISDN أو ما يعرف بحالة غياب الخدمة المطلوبة Denial of Service. وفوجئت "اتصالات" بالمشكلة ولم تجد بداً من الاعتذار لمستخدميها عبر رسالة إلكترونية تحدثت عن "بعض المشاكل التقنية العادية" التي تعمل على إصلاحها شاكراً صبرهم واحتملهم معها. لكن ما فلتت "اتصالات" أنه مشكلة تقنية عادية تكشف بعد قليل عن كونه هجوماً منسقاً واسع النطاق لم تلحظ معه كل محاولات الإصلاح بسبب غف الهجوم واستخدام القرصنة أسلوب إغراق الشبكة بسيرول هائلة من الرسائل الإلكترونية أو ما يعرف بمصطلح e-mail spamming. والذي يحصل في مثل هذه الحالات هو أن خادم الشبكة Server يعجز عن استيعاب سيل الرسائل الأمر الذي يؤدي إلى بدء الأداء حتى التصلب التام. ورغم فعالية الغارة فإن "اتصالات" نفت أن تكون الشبكة قد تعطلت تماماً نظراً للسعة الكبيرة التي تتمتع بها ولوجود خادمين للشبكة يعملان بطاقة مضاعفة. بعد أن فعلت البرز والرسائل مفعولها في إضعاف الخادم وأسوار الحماية firewall قام المهاجمون بالتلاعب بالشبكة من الداخل بعد نجاحهم في اختراقها باستخدامهم كلمات السر لبعض المولدين بالدخول وانتحالهم شخصيتهم أو ما يعرف بـ ID spoofing والعبث بأدائها والتعامل مع المستخدمين بصفة مزود الخدمة.

ولم تتضح خطوط الهجوم والجهة التي تلقت وراؤه إلا بعد أن قامت "اتصالات" أيام تعقب مصادر الرسائل التي تنهال على الشبكة من الداخل والخارج بصورة عنيفة ومتوالية، والشعرت تلك الجهود في القبض على المهاجم الذي يدعى "كي أشهر وست" وهو مهندس كمبيوتر بريطاني الجنسية يعرف بذكائه وشغفه بالكمبيوتر ويعمل مديراً في إحدى الشركات التي تتعامل مع "اتصالات" بتزويدها ببعض التطبيقات المتخصصة، وقامت شرطة دبي وبالتنسيق مع "اتصالات" بتوقيف الشوري في منزله قبل نقله إلى مركز شرطة الرفاعة بدبي لمدة 48 ساعة أفرج عنه بعد ذلك بكفالة والده لمرصه فيما بعد على النذابة العامة.

وشكل قرار الإفراج عن المهاجم بكفالة صدمة لـ "اتصالات" خصوصاً وأنه حصل بسبب ما اعتبرته السلطات غياب أي تشريعات أو نص قانوني يغطي مثل هذه الحالة باستثناء نص ورد في قانون صدر العام 1991 وتتناول "إساءة استخدام شبكة الاتصالات التي يعاقب عليها بالسجن لمدة ستة أشهر وغرامة قدرها عشرة آلاف درهم. لذلك فإن "اتصالات" تتعاون حالياً مع السلطات من أجل دراسة قوانين الدول التي يتواجد فيها مساعود المهاجم للتنسيق معها في اتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة بحقهم.

### ماذا وراء الهجوم؟

لم يجد سلطان العويس مدير عام "اتصالات" هدفاً مقنعاً لهذه الغارة للمهاجمة سوى "مرحلة" سمعة الشركة التي تحتكر قطاع خدمات الاتصالات في الإمارات والعبث بالشبكة الدولية من قبل أشخاص "مستهترين ومرضى"، معتبراً أن الأمر يدخل في خانة هجمات أخرى تعرضت لها مواقع "ياهو" و"أمريكا أون لاين" و"أي باي" للتجارة الإلكترونية بل حتى وزارة الدفاع (البنتاغون) في الولايات المتحدة. إلا أن مصادرنا المطلعة تؤكد أن الشركة تدرس جدياً نظريات أبرزها احتمال ووقوف جهات معينة قد تكون سياسية أو تجارية وغيرها وراء هذا الهجوم الذي يهدف للضغط على "اتصالات" للتخلي عن احتكارها للسوق والسماح بدخول مزودي خدمات جديد إلى السوق. وتشير مصادرنا بصورة خاصة إلى حجم الهجوم وفعاليته وإلى كون المهاجم لم يعمل بمهفة منفردة بل ضمن "أوركسترا" عالمية.

### القنبلة الموقوتة

قبل شهر تقريباً تظاهر "حملة الدكتوراه" في الأردن واعتصموا وضغطوا على الحكومة تجد لهم عملاً يقومون به بدل التظاهر. وبعد ذلك نظم العاطلون من العمل في المغرب مظاهرات صاخبة احتجاجاً على انغلاق أبواب البرز والكرامة وجوهم. وقبل ذلك حصلت أحداث شغب واحتجاجات في دول عدة من بينها دول خليجية من عاتلين من العمل ضاقوا نزعاً بحياة اللل والفقر ويحرماتهم من المشاركة في مظاهر الأذهار

والاقتداء الاستهلاكي. وجميع هذه الحوادث ليست في الحقيقة سوى الجزء الظاهر من جبل الجليد الكبير للبطالة، أو قل ليست سوى مؤشرات بسيطة على القنبلة الموقوتة التي يقوم عليها بناء الاقتصاد أو الزادهار السطحي في العديد من الأقطار العربية. وتشير الإحصاءات أن البطالة بلغت في عدد كبير من الأقطار العربية نسبة مرتفعة تتجاوز الـ 20 في المئة في كثير من الحالات. لكن

النسبة العامة لا تشيّر وحدها إلى فداحة المشكلة بل تدعو على حقيقتها فقط إذا علمنا أن معظم العاطلين عن العمل هم من الشباب وأصحاب التعليم المتوسط أو الجامعي، ما يجعل نسبة العاطلين عن العمل في هذه الفئة بين 30 و 40 في المئة أحياناً. حتى في دول الخليج الغنية نسبياً وغير الكثيفة السكان أصبح إيجاد العمل لجيوش الخريجين الذين يبدون كل سنة إلى السوق، الشغل الشاغل للحكومات والقوة الدافعة وراء دعوات "الخلطة" أي توطين الوظائف. لكن أي مواطن وأي خلطة؟

للمشكلة هي أن التناقص قائم في الدول العربية على العمل في الإدارات الحكومية أو في قطاع الخدمات، وكلا القطاعين لم يعد في إمكانهما توفير فرص العمل بقدر يكفي لاستيعاب نوع المهارات التي يتم توفيرها بالآلاف كل عام. لكن مشكلة تركّز الطلب على الفرص غير الموجودة يشر في حد ذاته إلى مشكلة أعمق تتعلق بالضيق المتزايد لقاعدة الاقتصاد خصوصاً في الدول المعتمدة على مورد طبيعي واحد مثل النفط، أو تتعلق بالانفجار السكاني حتى في الدول ذات الموارد المتنوعة مثل المغرب أو الجزائر. وفي جميع الأقطار العربية تقريباً تشهد التركيبة السكانية نهضة كبيرة في حجم السكان وزيادة أكبر في وزن الشباب غير المتجهين والباحثين عن عمل كنسبة من المجموع وهذه الزيادات لا تتناسب أبداً مع القدرة التي يظهرها الاقتصاد المحدود على إيجاد فرص العمل. بل أن الكثير من هذه الدول يتحوّل أساساً على بحالة مقنّعة على شكل عمالة فائضة في مؤسسات القطاع الحكومي أو في المؤسسات الخروسة للخصخصة، الأمر الذي يولد ضغوطاً إضافية على سوق العمل. والسؤال البديهي هنا هو: من أين سيتم توفير العمل ل هؤلاء الناس من دون نمو اقتصادي لا يتحصّر في عدد ضئيل من قطاعات الخدمات؟ وماذا سيحصل إذا استمر هذا التراكم في عدد الخريجين والشباب العاطلين؟

## بين ناسداك والبورصات العربية

منذ سنتين تقريباً والعديد من البورصات العربية يشكو من إهمال المستثمرين وتراجع التداول في أسهمها وبالتالي في أسعار الأسهم المتداولة فيها وانعكس هذا الوضع في الأشهر الـ 12 المنتهية في 31 أيار/مايو الماضي بتراجع قوي تراوح حسب مؤسسة ستاندارد أند بور بين 11,3 في المئة في البحرين و 15 في المئة في مصر و 11,2 في المئة في الأردن و 10,9 في المئة في المغرب و 14,7 في المئة في مسقط و 3,2 في المئة في السعودية. في غضون ذلك أظهرت بورصات عربية أخرى لا يضمها مؤشر ستاندارد أند بور انسحاباً مع اتجاه الهبوط. فقد تراجعت بورصة قطر بمعدل 10,9 في المئة خلال الفصل الأول من 2000 فقط وبيروت و 12,6 في المئة. كيف نفسر هذه المفارقة؟

الجواب ببساطة: نشأت عن "ناسداك" أي بورصة نيويورك التي تسطيح عليها اسم التكنولوجيا وشركات الكمبيوتر والإنترنت أو ما يسمى شركات "الاقتصاد الجديد". فالراهن أن الإقبال الكبير على

التجارة في سوق الأسهم التكنولوجية "شفطت" عشرات المليارات من الأسواق العربية وغيرها من الأسواق الناشئة فاضعف التداول في تلك البورصات وأدى بالتالي إلى تراجع الطلب على الأسهم المحلية. بل يمكن الظن أن العديد من المستثمرين في المنطقة تخلّوا عن أسهم مطية للمضاربة على أسهم بورصة ناسداك، وعززت أساليب التجارة الإلكترونية هذا الاتجاه بأن جعلت التجارة بالأسهم مسألة في غاية السهولة إذ يمكن القيام بها من المنزل على شاشة الكمبيوتر الشخصي وبطريقة التجارة بالهامش margin trading. وهذه الطريقة تسمح للمتعامل أن يشتري محافظ بأضعاف مائتي الضمان. ويقول بعض المصرفيين المطلعين أن مليارات الدولارات خرجت من المصارف العربية باتجاه ناسداك وغيرها وأن ألوف المضاربين العرب أصبح شغلهم الشاغل المضاربة على أسهم ناسداك في حال يذكّر بما حصل في سوق المناخ في الكويت العام 1981. والراهن أن فئة المضاربين الذين تنقلوا بين الدولار والين والذهب والفضة والذين يجذبون عادة لأي فرصة جديدة للمضاربة وجدوا أخيراً ضالّتهم في ناسداك وأسهل التكنولوجيا.

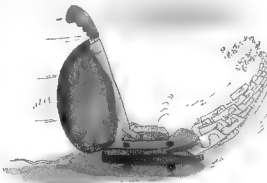
لكن الراهن هو أن مستثمري أسهم التكنولوجيا لم تصب البورصات العربية فقط بل هي أصابها معظم الأسواق الناشئة خصوصاً في آسيا، وهذا على الرغم من توقعات الطلّين في وقت سابق بارتفاع أسهم تلك الأسواق. ولأنما حسب مؤشر ستاندرد أند بور للسنة المنتهية في شهر أيار/مايو الماضي فقد هبط مؤشر أسعار الأسهم في كوريا مثلاً بنسبة 26 في المئة وفي إندونيسيا بنسبة 49,8 في المئة وفي الهند بنسبة 16 في المئة وفي ماليزيا بنسبة 11,5 في المئة وفي الفلبين بنسبة 33,9 في المئة وفي تايلاند بنسبة 38,7 في المئة وفي مكسيكو بنسبة 15,4 في المئة وفي البرازيل والأرجنتين بنسبة 11,5 في المئة و 14,3 في المئة على التوالي.

لكن هل يكفي اتهام ناسداك باستقطاب الأموال من الأسواق الناشئة؟

حقيقة الأمر أن الظاهرة كلها يمكن اعتبارها أحد أهم نتائج العولمة، حيث يشكل فتح الأسواق على بعضها مقدمة ليس لتدفق

الأموال من الدول المتقدمة إلى العالم النامي بل بالعكس. لأن الأموال بطبيعتها تفتش عن مجالات استثمار متنوعة وأوسع ومناخية، ولذلك فإن أول شيء تفتحه هذه الأموال بمجرد فتح الباب أمامها هو الانجذاب إلى البورصات الأخرى في العالم وهي البورصة الأميركية التي حققت للمستثمرين في السنوات الأخيرة (خصوصاً بورصة الأسهم التكنولوجية) عائدات قاربت الـ 100 في المئة في السنة أحياناً، وقد يكون المستثمر في أسهم التكنولوجيا

أحياناً ضحية للأوامر أو بعض التوقعات الخاطئة لكنه على الأقل يشعر أنه، بالاستثمار في ناسداك أو "دول ستريت" يمتلك خيار الاستثمار حيث يريد ثم الخروج من استثماره في أي وقت يريد. وهذه السيولة في سوق الأسهم الأميركية ميزة لا تتوفر في الأسواق الناشئة، وهي تجعل نيويورك بصورة خاصة أفضل سوق للمضاربين الذي يهيمون أن "يلعبوا" البورصة أملاً بتحقيق ثروات كبيرة في وقت قصير نسبياً أضف إلى ذلك الفارق الكبير في الشفافية.



## لكل زمان لصوصه



مرة أوردت صحيفة استرالية طريقة من جرائم الإنترنت تقول أنه لو قبض لقطاع الطرق في العصور الماضية أن يبعثوا بيننا الآن فإن كلا منهم كان سيشتري جهاز كمبيوتر ويشارك في خدمة الإنترنت ويتخلى عن "عدة الشغل" القديمة.

العبرة من هذا المثال بسيطة وهي أنه حيث يوجد المال يظهر اللصوص. عندما كان في الحواضر وجد الغزاة من خارجها وعندما كان في قوافل التجار وجد من يقطع عليهم الطريق وعندما أصبحت بضاعة السفن والبحارة وجد القراصنة، وعندما وجدت القطارات برز من يقطع عليها الطريق ويسلبها، وعندما برزت البنوك أصبحت بدورها هدفاً. وفي عصر الإنترنت سميت الشبكة "الطريق السريع" للمعلومات، أي الطريق السريع لبضاعة القرن الواحد والعشرين وفروته وذممه.

الانطلاقة الحقيقية لهيئة لصوصية الإنترنت يمكن اعتبارها العام 2000 وليس أي عام آخر. لماذا؟

لأن العام 2000 شهد أكبر تحول في جرائم الإنترنت من جرائم ترتكب من داخل الشركات إلى أعمال يتم ارتكابها من مصدر في كسر شيفرات الشبكة واختراق أنظمة أمن المعلومات لدى الشركات. وهذا التحول حسب تقرير لشركة برايس ووترهاوس كوبرز نشر مؤخراً حصل فعلاً في الأشهر الأولى من عمل يتم إدراجها. إذ بينما كانت نسبة لا تتجاوز 14 في المئة من جرائم الإنترنت ترتكب من مجموعين خلع الشركات فإن هذه النسبة ارتفعت الآن إلى 50 في المئة من المجموع. أي الهجوم على أموال الشركة أو بياناتها وأسرارها (تصديداً لابتزازها) لم يعد يتم من موظفين نافعين أو ممن يسهل لهم موقعهم في الداخل ارتكاب مثل تلك الأعمال 1999 بل من لصوص محترفين يعملون من خارجها.

هذا التحول قد يكون من جهة نتيجة طبيعية لتشديد إجراءات الرقابة وتحصين أنظمة المعلومات الخاصة بالشركات إزاء أي دخول غير مأذون للموظفين، لكنه أيضاً نتيجة طبيعية لاتساع الشبكة والتطلع للمزايا لأعمال الخرق التي يمكن ارتكابها ضدها. كما أنه نتيجة طبيعية لتزايد خبرة لصوص الشبكة وتحول مهنة كسر الشبكة واختراقها من عمل يتم لإدراج التباهي أو التحدي كما كانت الحال قبل سنوات إلى أعمال منظمة مدفها بكل بساطة الاستيلاء على المال الأخير. والملاحظ أن جرائم الإنترنت لا تقتصر على محاولة سرقة الأموال بل أن الكثير منها يستهدف سرقة البيانات والمعلومات التجارية الحساسة إما بهدف الكسب مباشرة أو بهدف الابتزاز. ويعتقد أن الكثير من الشركات تتعرض لخل هذه الفئات الابتزازية وتدفع الغدية بصمت لأن إبلاغ السلطات قد يؤدي الشركة في سمعتها بل قد يفتح أعين لصوص آخرين على نقاط الضعف التي تشكو منها. أحد التحولات المهمة في جرائم الإنترنت أنها تحولت من جرائم محلية أي جرائم يقوم بها أشخاص من البلد نفسه ضد شركاتهم أو حكوماتهم إلى جرائم يمكن ارتكابها عن بعد وتصديرها إلى العالم

كما حصل مثلاً في "فيروس الحب" الذي أطلقه شخص من الفلبين في شبكة الدول الصناعية في لحظات أضروا بمئات الملايين وروبا بالمليارات.

## إسرائيل العطشى .. إلى مياه الآخرين

تواجه إسرائيل أزمة نقص كبير في المياه دفعت بالحكومة إلى إرسال وفد رفيع المستوى في زيارة إلى تركيا لترتيب اتفاق نقل كميات كبيرة من المياه التركية إلى إسرائيل خلال فصل الصيف الحالي. وسيدرس الوفد الإسرائيلي استخدام نحو 50 مليون متر مكعب من المياه التركية العذبة إلى الدولة العبرية في ناقلات عملاقة تبلغ حمولتها 250 ألف طن. وتخطط إسرائيل لإفراغ المياه في ميناء أشكلون في تسهيلات سيتم بنائها لهذا الغرض، على أن يتم لاحقاً ضخ المياه بواسطة خط أنابيب بطول 13 كيلومتراً إلى شبكة التغذية الرئيسية. وتقدر تكلفة توفير التسهيلات ومد خط الأنابيب بنحو 20 مليون دولار.

أثناء ندوات الندوة الإسرائيلية إلى تركيا جاءت وسط مناخ طوارئ وحديث متزايد عن أزمة مياه هذا الصيف ودعوات ملحة إلى التفتين حتى في المجالات الزراعية. وقالت تقارير أن احتياط المياه في البلاد بلغ أدنى مستوياته وإن اجتذاب أزمة خطيرة في المياه في الصيف للقلق سيتوقف كلية على كمية الأمطار التي ستهطل خلال فصل الشتاء المقبل.

وتوقع الخبراء في شركة المياه الإسرائيلية الحكومية أن يهبط منسوب المياه في بحيرة طبرية في آخر الصيف الحالي بنحو متر تحت الخط الأحمر الذي يمثل المستوى الأدنى للبحيرة، وهو ما يحصل لأول مرة في التاريخ المعروف. كما أن المخزون الجوفي في المناطق الجبلية سينخفض بنحو 70 سنتيمتراً تحت "الخط الأحمر"، في وقت تواجه الأبار الجوفية الساحلية أزمة كبيرة بسبب مشكلة التملح وتسرب مياه البحر. الأمر الذي أدى إلى إغلاق عدد كبير منها، وأدت أزمة المياه إلى تصاعد الجدل مجدداً حول التناحر الحكومي لمشروع تحلية مياه البحر، وهي المشاريع التي تلح سلطة المياه على تنفيذها باعتباره الحل الوحيد في المدى الطويل في ضوء تناقص موارد المياه وتزايد الطلب عليها. وأن تقول هذه السلطات أن تكلفة استيراد المياه من تركيا بالناقلات لا تقل عن تكلفة تحلية مياه البحر الأمر الذي يجعل هذه خياراً أفضل من الناحيتين الاقتصادية والاستراتيجية.

يبقى القول أن تأخير إسرائيل لمشروع تحلية المياه، وكذلك أزمة العطش ونقص المياه لها أيضاً فواك مهمة في المدى القصير خصوصاً على صعيد عدم الموقف التفارضي الإسرائيلي في ما يتعلق بحلف المياه. لأن تنفيذ إسرائيل لمشروع تحلية سيجعل ممكناً القول أن نهافتها لأخذ كمية مياه من هنا وسلخ مصدر مياه من هناك ليس حلاً ناجحاً، ولا حتى ضرورياً، وأن على الدولة العبرية بدلاً من التسلط على مياه جيرانها تبني الحل الطبيعي الذي لجأت إليه دول عديدة أي تنفيذ مشاريع التحلية. لذلك يصح أن يقال للإسرائيليين: ارفعوا أيديكم عن مشاريعنا التحلية. وأشربوا للبر. ■



# فندق فور سيزونز القاهرة Four Seasons Hotel القاهرة

Four Seasons Hotel

القاهرة

أصبح للخدمة الشخصية المتفوّقة والخدمة الرائعة عنوان مميّز في قلب القاهرة بافتتاح فندق فورسيزونز القاهرة - هيرست ريزيدانس، ليكون أوّل فنادقها في الشرق الأوسط. فنظراً لموقعه القريب من مراكز أعمالكم، ستجدون في تمهيلاتنا ما يُرضي تطلّعاتكم ويتخطّى توقّعاتكم. وبمناسبة الافتتاح، نُسعدنا أن نضع تحت تصرفكم أناقة فنادقنا وخدمته المتميّزة في عرض استثنائي، أو خصم خاص نسبته ٢٥٪ على أيّ من أجنحتنا الفخمة.

للحجز أو الاستعلام، يُرجى الاتصال بوكيل سفركم المعتمد أو بالفندق مباشرة على الرقم ٥٧٢ ١٢ ١٢ (٢) ٢٠+.

يسري العرض حتى ٣١ يوليو ٢٠٠٠ وذلك حسب توافر الأماكن.

٣٥ شارع الجزيرة، الجيرة ١٢٣١١ القاهرة - جمهورية مصر العربية • إنترنت: [www.fourseasons.com](http://www.fourseasons.com)

## دعوة استثنائية

إبتداءً من

١٤٥ دولاراً أمريكياً

في الليلة للغرفة الواحدة

خمسون فندقاً. إثنتان وعشرون بلداً. فلسفة واحدة.

# سورية بشار الأسد



هناك ظاهرة أكيدة كشفتها وفاة الرئيس الراحل حافظ الأسد وما تبعها من التفاف عيوي حول الدكتور بشار الأسد وهي أن السوريين جميعاً أدركوا بالفريضة أن وفاة الرئيس الأسد تفتتح مرحلة مهمة من تاريخ سورية الحديث وتفتح الباب على مرحلة جديدة لا تقل أهمية بسبب ما تحتاجه من أهوبة سرية على التبدلات الهائلة والمتسارعة في الساحة الدولية، وهي تبدلات لا تقتصر على الموازين السياسية فحسب (خصوصاً بعد انهيار النظام السوفييتي والأنظمة التي كانت تدور في فلكه) بل تتناول ثورة المعلومات والاتصالات وتصير الأسواق والمجتمعات وما يرافقها من تغييرات هائلة في مفاهيم الحكم والسيادة والتجارة وأنظمة الاقتصاد وسياسات الاستثمار والعلاقات الدولية.

لقد حدثت معظم هذه التبدلات في غضون العقد الأخير من القرن العشرين، وتستلزم للدكتور الأسد أن يرافقه عن قرب ومن موقع العمل العام منذ العام 1994 عندما عين عليه العودة من بريطانيا حيث كان متفرغاً لمهنة الطب بعد الوفاة المفجعة والمخافة لشقيقه البكر بادل. وقد أذن بشار الأسد إلى نداء السياسة من منطق الشعور بالواجب ومبدأ الاستمرارية، أي أنه، ببساطة، لم يسهل على السلطة بقدر ما سعت السلطة إليه، وهذا وضع نادر وصحي جداً في انتقال السلطات تطبيق عليه القاعدة الكلية: "طالب الولاية لا يولي". كما أنه وضع يعرفه المواطن السوري وكان ربما أحد أهم الأسباب وراء مشاعر الثقة والارتياح التي عبّر عنها الناس وخصوصاً أجيال الشباب إزاء اختيار الرجل لاستكمال المسيرة وقيادة سورية إلى القرن الواحد والعشرين.

## ملفات مستقبلية

أحد الأمور التي قوت الارتياح إلى بشار الأسد في الفترة التي بدأ فيها العمل إلى جانب والده الراحل، كانت ولا شك أنه يسعى بإخلاص لأن يظهر كشخصية قيادية جديدة لها رؤيتها الإصلاحية وقدرتها على التعاطي

مع الجيل السوري الجديد الذي نشأ بعد حرب أكتوبر وفتح أعينه على الحقائق الجديدة للعصر. فكان ذلك يؤكد على أهمية الاستمرارية لكنه لم يجعل الاستمرارية مرادفاً للجمود أو للإلتزام بإرث الراحل السابقة من دون تغيير. أهم من ذلك أن بشار الأسد الذي لم يتدرج في المؤسسة العسكرية ولا الحزبية يأتي إلى السلطة حراً نسبياً من الاعتبارات التي تفرض نفسها عادة على القيادة الذي يأتون من ضمن المؤسسات الحاكمة ويكونون مدينين إلى حد كبير إلى صفوفها أو إلى التحالفات التي وقّرت لهم صعودهم إلى سدة المسؤولية. والواقع أن تحرّز بشار الأسد من تلك الاعتبارات أو شعوره على الأقل بأنه غير مقبّد بها مكّنه خلال السنوات الأخيرة من أن يصرف

انتخابه من المناورات السياسية وشؤون اللعبة إلى الاهتمام بمستقبل البلاد والتركيز على الملفات الأكثر حساسية لمستقبل سورية وعلى الأخص مسائل تحديث البلاد وفتحها وعلى العالم بكل ما في هذه الكلمة من معنى. وأمضى بشار الأسد بذلك معظم وقته على التعاطي بقضايا المستقبل مثل التشجيع على استخدام الكمبيوتر وأدخال التكنولوجيا عبر رعايته الجمعية السورية للمعلوماتية ثم إدخال الهاتف الخليوي وشبكة الإنترنت. وانتقل بشار بعدها إلى معالجة ملفات الانفتاح الاقتصادي بدءاً بتعديل قانون الاستثمار وقانون التملك العقاري وانتهاء بالإشراف على تبديل وزاري جعل هدفه نقل الهم الإصلاحية من صعيد الأفكار والرؤية إلى صعيد السلطة التنفيذية في البلاد. ثم أتيح

ذلك بفتح موضوع الفساد ليس بهدف التشهير (كما أوضح بيان المؤتمر القفطي لـهزيب البعدي في ما بعد) بل بهدف بناء دولة مؤسسات فعالة يثق بها الشعب، ويثق بها العالم الخارجي.

ليس سراً أن الخط التخصيصي والإصلاح الذي تبناه بشار الأسد لم يلق نفس درجة التفهم من الجميع بالضرورة، وعلى الأخص فئة من المسؤولين الذين ربما كان لهم تاريخهم النضالي لكنهم اعتادوا ولزمن طويل على تدبير أمور السياسة والبلاد بطريقة معينة. لكن هذا النوع من الاختلاف طبعي ولم يحدث أن حصل في أي مجتمع تبديل أساسي في المفاهيم أو توجهات النظام من دون أن يوافق ذلك تجاذب واختلافات، أضفت إلى ذلك أن الاختلاف لا يعني بالضرورة صعوبة التعايش بين القناعات أو المدارس لأن الجيل الجديد في السلطة بحاجة إلى حكمه الشيوخ المعارضة يفرض على الحكم أحياناً الدرس المتقاني للأمور وبناء القرارات على أساس متين من منطق المصلحة والضرورة. من جهة أخرى فإن الشيوخ الذين ليعبر الأورامع في ظل ظروف مختلفة سيهدكون عاجلاً أن أفضل ما يقومون به هو تقديم الدعم والنصح للنفس للجيل الجديد لأن سورية هي الآن في حاجة ماسة إلى قيادة شابة تستطيع نقل البلاد إلى القرن الواحد والعشرين وتهتية المجتمع لمواجهة التحديات الخطيرة المقبلة.

## مسألة أولويات

إن سورية تعتبر اليوم أحد أهم الدول في الشرق الأوسط إن بمواردها الطبيعية والبشرية أو بأهميتها الجيوبوليتيكية، كما أنها مجتمع شاب أكثر من نصف عدد سكانه المقدر بـ 16 مليون نسمة من دون الثلاثين. نتيجة لذلك، فإن المجتمع السوري يدفع كل سنة بأكثر من 200,000 شخص إلى سوق العمل، ما يعني أن على الحكومة السورية توفير نحو مليون فرصة عمل في السنوات الخمس المقبلة. وهذا ليس في الحقيقة سوى واحدة من قضايا عدة على لائحة التحديات المدمرة التي تواجه سورية الحديثة. ومن أهم تلك التحديات مثلاً تلك التي ستواجه الجيد في المرحلة التي تنطو تحريك الجولان والدخول الكامل في العملية السلمية، وكذلك تحديث دورة المعلومات والفضائيات

والاتصالات والإنترنت والتي بدأت تخترع التجمعات من الداخل وتسقط آخر الحواجز التي كانت تحول دون التدفق الحر للمعلومات والمفاهيم بين المجتمعات. لقد دفعت سورية ثمناً كبيراً ومتعدياً نظير وقوفها في الخندق الأمامي للصراع مع إسرائيل، وزاد في الثمن أن تكون سورية قد وجدت نفسها منذ اتفاقات كيب ديفيد وقد خسرت ظهورها الأهم المتمثل في مصر وفي الاتحاد السوفييتي سابقاً قبل أن تجد نفسها مرة ثانية أمام الأمر الواقع الجديد لاتفاقات أوسلو والمفاوضات المنفردة الإسرائيلية الفلسطينية ثم الأردنية الإسرائيلية. في الوقت نفسه شهد الاقتصاد العربي، خصوصاً بعد كارثة الغزو العراقي للكوييت مزيداً من التفتت وتراجعاً شاملاً في مفاهيم التضامن العربي التي نذمت للموقف السوري بعيد حرب أكتوبر. كل هذه العوامل جعلت أهم السياسي والدفاعي لوقت طويل الموضوع المهيمن على اهتمام القيادة السورية، وهي جعلت بالتالي أولوية مهمة للإنعقاد على الدفاع والإبقاء على منعة الوضع السوري والقوة التفاوضية لدمشق في الظروف الصعبة الجديدة.

## الإصلاح الاقتصادي

والواقع أن الكثير من جوانب الضعف الاقتصادي وتأخر خطوات الإصلاح من المستوى المطلوب يمكن ردها إلى ذلك الانشغال وإلى نوع القيادات والإدارات والمؤسسات بل الثقافة السياسية التي أنتجتها في سياقها. وقد يكون من عدم الإنصاف، جرياً على ما فعلته بعض وسائل الإعلام الغربية، إنشاء مقارنة بين سورية وبين وضع دول أوروبا الشرقية قبل قليل من تحولها بالجملة إلى مفاهيم الاقتصاد الحر والليبرالية الغربية لأن سورية احتوت دوماً على قطاع خاص حيوي في المجالات التجارية والصناعية والزراعية كما شهدت دوماً درجة من التعددية السياسية، لكن يجب القول أن سورية، ربما هي، إحدى الدول العربية القليلة التي لم تطبق بعد إصلاحات شاملة وجذرية على اقتصادها. ويمكن للمسؤولين وقادة الرأي السوريين أن يتناقشوا في السبيل الأمثل لإجراء ذلك الانتقال في مسائل أخرى مهمة مثل التوثيق وسرعة التجهيز وأولوياته وانعكاساته والموارد اللازمة له وغير ذلك من الأمور. لكن الواضح أن مواجهة الموضوع الاقتصادي

أصبح الآن التحدي الأهم لسورية بشار الأسد لأنه لا يتعلق فقط بمستقبلها الاقتصادي بل لأنه يتعلق بمفعتها السياسية لأن سورية مزدهرة ومنفتحة سكنون لاشك أعظم قوة واحتراماً كقوة إقليمية في المنطقة من سورية ضعيفة أو متأخرة أو مهمشة. هذا مع العلم أن سورية تمتلك مزية كبيرة (إضافة إلى مواردها الكبيرة الزراعية والسياحية والنظمية، وهي جودة طيبة واسعة من المستثمرين ورجال الأعمال السوريين الناجحين والمتشربين في شتى أنحاء العالم خصوصاً في الخليج وفي أوروبا وأمريكا الشمالية والجنوبية ورجال الأعمال السوري مشهود له بالذكاء والديناميكية والقدرة على بناء المشاريع ولهذا فإنه يمثل ربما أهم رأس مال بشري يحتاجه سوريا للتحول إلى قوة اقتصادية إقليمية في وقت سيكون الحكم الفصل في سباق الدول للاقتصاد وهيمنة المجتمعات في تعاملات مع العصر قبل أن يكون العامل الأمني أو للقوة العسكرية. لكن كيف يمكن اجتذاب هذا الرأس مال الشين؟ ذلك هي المسألة وذلك سيكون أحد أهم التحديات.

يبقى القول أن أصعب ما يواجه القيادة السورية الجديدة هو التوفيق الفعلي للشعب السوري الذي صبر طويلاً على التضحيات، وبات يطلّع بحماس إلى غد جديد يضعه في مصاف المجتمعات المتقدمة ويؤمن للمواطن العيش الكريم والتعليم والعناية الصحية والطمانية والحقوق الاقتصادية والسياسية والاجتماعية الأساسية، فالسوريون (وخصوصاً الأجيال الشابة منهم) أقبلوا بحماس على مباحبة بشار الأسد ليس بسبب مجتهد له وتقديرًا لخصاله فحسب بل لأنه يمثل في نظرهم المستقبل الذي يطمحون إليه ويأملون به، أي باعتباره وعداً بحد جديد وبتغيير جذري في الشروط العامة التي يعيشون في ظلها. وهذه التوقعات تتحدى كل يوم من الإصلاحات التي أعطاها بشار الأسد بالذات على الحياة العامة والعقلية الجديدة التي بدأت تتكون في ظل تطور أنظمة الاتصال واستخدام الإنترنت ومشاهدة الفضائيات، وليس من المبالغة القول بأن بشار الأسد يمثل بفضل الإصلاحات التي أنجزها في وقت قصير نسيباً من أن يضع قطار التغيير السوري على الخط ويدبر محركه، والغلب الخن أن وقف هذا القطار أو تبهيل مجرأ سيكون من أصعب الأمور. ■

# سورية: الأولويات والتحديات

الدكتور شفيق المصري



مع شروط الأداء النظيف.  
- التحديث التقني والاقتصادي بما يكفل

للسورية مواكبة العصر.  
والواقع أن الرئيس السوري الدكتور بشار الأسد تولّى، منذ فترة هذه الملفات الثلاثة سواء من خلال زيارته إلى الدول العربية والغربية المختلفة أو من خلال إصراره على عملية الإصلاح والشفافية أو من خلال تعهده شخصياً بعمليات التحديث التقني المطلوب.

إن هذه التوجهات المرافقة للعهد السوري الجديد تعني في ما تعنيه،

- أن العمليات الثلاث ليست جديدة على المسؤولين السوريين بقيادة الدكتور بشار الأسد، وإنما هي في سياق سياسة سورية مستمرة منذ فترة.

- أن السياسة السورية الخارجية لن تتغير في مفاصلها الرئيسية ولا في شروطها ولا حساباتها، فهي تعكس استمراراً للنهج الحاكم من جهة وللتقاليد السياسية السورية من جهة مكملة.

- إن هامش التنازل السوري سيبقى ضمن "دقة الحسابات" ذاتها. وهو، على كل حال، يأتي بعد أولوية الإنسحاب حتى خط 6/4/1967 وليس سابقاً ولا حتى مواكباً لها.

- أن مسألة التحديث يجب أن تكون شاملة تتناول الوسائل والسبل والأدوات كما تتناول بالدرجة الأولى تأهيل العنصر البشري وحسن الإستثمار في هذا العنصر بالذات.

- أن مردود هذه التسوية، بعد الإنسحاب، يجب أن يكون شاملاً هو الآخر من دون أن يقتصر على فريق دون فريق آخر.

## التحديات

لأن كلاً من هذه الأولويات تحمل عدداً من المخاطر أو التحديات.

1- فمسألة الإنسحاب مثلاً تواجه تحديات وظرفية كثيرة إن لم نقل تحديات منهجية في القاموس السياسي الإسرائيلي.  
وإذا كان ببارك اليوم معنّياً بترميم حكومته

(ب) "إن نظرة الرئيس حافظ الأسد إلى عملية السلام هي مسألة حساب وليست مسألة تحول" وذلك لأنه "حاول أن يبرهن أنه لم يعط شيئاً في مقابل لا شيء".... هكذا لخص الديبلوماسية الأميركي المعروف هنري كيسينجر رأيه بالرئيس السوري الراحل. ولم يتوَّع كيسينجر عن الاعتراف أن الرئيس السوري نفسه قال له "إنك خدعت فينتام وستقدم يوماً على بيع تايوان..." وبصرف النظر عن مواقف هنري كيسينجر المعروفة وعن ديبلوماسية التي أعلنها، هو نفسه، بأنها تسير على خطى ديبلوماسية مترنيخ وأنها تنظر للسلام نظرة الإستقرار وإن من غير عدالة ونظرة إستحالة نشوب الحرب وإن في إطار الظلم للضعيف... بصرف النظر عن كل ذلك لم يسهه إلا أن اعترف للرئيس السوري الراحل بحرصه على الحسابات الدقيقة وقدرته في التصدي لخطأها واستعدادها لدفع ثمنها من أجل الوصول إلى الهدف الذي ينشده.

ولكن الواقع لم يقتصر فقط على دقة الحساب من دون التحول عن الخط المرسوم. الواقع أن سورية عندما أعلنت أن السلام خيارها الإستراتيجي كانت ولا تزال تقدّم المواصفات التي تراها لهذا السلام، أنه السلام الشامل والعادل القائم على قاعدة الأرض في مقابل السلام والقرارات الدولية ذات الصلة والحقوق لمشروعة للشعب الفلسطيني... الخ.  
إذا فإن دقة الحسابات كانت ولا تزال تسترشد بوضوح الهدف وهو السلام العادل والشامل في المنطقة.

## الأولويات الثلاث

وتنخرج في إطار دقة الحسابات المطلوبة الأولويات الثلاث التي كان الرئيس السوري الراحل قد باشرها بزخم ملحوظ، وهي ذاتها التي يعتمدها العهد السوري الجديد،  
- الإنسحاب الإسرائيلي لغاية خط الرابع من حزيران/يونيو 1967.  
- الإصلاح السياسي والإداري بما ينسجم

وتنتظر سورية إنفراجاً متزايداً في السياسة الاقتصادية الغلبة لأنها تأتي في سياق خطة متكاملة في التحديث تبدأ بضرورة الإصلاح وتمزج عبر الوسائل العصرية في تقنية الاتصالات والمعلومات حتى تصل إلى تحرير الاقتصاد السوري من كافة عوائقه المركزية الضاغطة. ويبرهن السورولون السوريون اليوم، على أن هذه السياسة ستكون جاذبة للقطاع السوري الخاص القيم أو المغترب وجاذبة أيضاً لفرص الاستثمار الخارجي في آن معاً.

### المخاض

ج - أن نقاط القوة للتقدمة تواجهها نقاط ضعف خطيرة ومعقدة ومنها:

- أن مواكبة مقتضيات العصر في ثورته، ثورة المعلومات وثورة الاتصالات ليست مجرد عملية آنية تتخذ بقرار وإنما تستلزم فترة غير قصيرة من انتقان المعرفة وليس مجرد استيرادها من تعاملها مع الثقافة العصرية الشابة وليس مجرد احتراؤها من قبل عدد ضئيل من التقنيين. هذا لا يعني أن ثمة وسائل أخرى للمواكبة قصرت عنها السياسة السورية الراهنة وإنما يعني ببساطة أن هذه السياسة تأخرت كثيراً في اتخاذ القرار، الأمر الذي سينعكس سلباً في الحلقا المحترف بهذه الثورة الكاسحة.

- أن للتضخم نتائج إيجابية واضحة ولكن الاقتصاد الذي يعتمد القطاع العام بشكل أساسي لا بد أن يتجه إلى الآثار المباشرة لهذا التضخم على الأقل ومنها ازدياد نسبة البطالة وخفض القوة الشرائية وارتفاع نسب التضخم... الخ.

والسؤال المثار هنا يتعلق بمدى قدرة هذا الاقتصاد على تحمّل النتائج المباشرة بانتظار تحقيق المكاسب الموعودة.

- أن وضع الطبقة المتوسطة يقرر، بشكل عام، مسألة التوازن الاقتصادي - الاجتماعي في أي بلد. وإذا كانت فترة هذه الطبقة غير مؤسسة بشكل قادر فإن مرحلة الانتقال تكون صعبة في معظم الأحيان، وهي تستلزم فترة زمنية غير قصيرة للتكيف وإعادة التوازن.

- أن مسألة التحديث لا تقتصر على الجانب التقني فقط وإنما تتناول مسائل تنظيمية كثيرة في التشريعات والأكليات والوسائل، وهذه هي "الورشة" التي تقوم بها دول الجنوب عموماً من أجل تلبية شروط الشراكة مع الدول المتقدمة (كالشراكة الأوروبية مثلاً) أو شروط الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، ولكل من هذه المستويات من الشراكة حسناتها ومساوئها في آن معاً.

إلا أن قوة الضعف الأساسية بالنسبة لبلد مثل سورية تلزم شروط السلام العادل والشامل وتعمد الحفاظ على الأرض حتى آخر شبر فيها وتعكس موقعاً عربياً عاماً بصديقه ووفاء... مثل هذه الالتزامات تشكل الأولوية الأساسية.

وعدم تلبية هذه الأولوية، ولا سيما في الظروف الراهنة الذي يرتك فيه القرار الإسرائيلي ويهدم القرار الأمريكي، مثل هذا الظروف يعيد الأمور كلها إلى النقطة الأولى حيث السياسة تعطل الاقتصاد وحيث الهواجس الدفاعية تفرض تحفظاً عن للمنطلقات الاقتصادية المطلوبة.

ويعود ذلك كله إلى الأولويات التي كانت وتزال الهاجس السوري العام. ■

بأي شكل يحفظ استثماريته من دون الرضوخ إلى انتخابات إسرائيلية تدفعها إليها جهات متطرفة عديدة، فإنه بالتالي عاجز عن إطلاق أي تعهد يقضي بالانسحاب من الجولان.

وحتى بعد ترسيم هذه الحكومة بالعناصر ذاتها الموجودة فيها حالياً فإن بيارك يبقى عاجزاً عن مثل هذا التعهد، وعن تمريره في القنوات المتتالية والمعقدة بدءاً بقرار حكومي وضرورة تصديق من قبل الكنيست ومن ثم عرضه على الاستفتاء العام.

كذلك فإن الإدارة الأميركية لا تبدو قادرة اليوم على ممارسة أي ضغط ملموس على إسرائيل لأنها متورطة بالاستحقاقين الانتخابيين لعمدة نيويورك من جهة والانتخابات الرئاسية الأميركية من جهة أخرى.

ويزيد الأمر صعوبة الآن ما يطالب به جناح الليكود الإسرائيلي: أن كل وعد إسرائيل سابق لسورية يجب أن يلغى الآن وأن تمارس إسرائيل ضغوطاً مكثفة على العهد السوري الجديد من أجل المزيد من التنازل الممكن الآن وإن كان متعدياً في السابق.

والموضوع، على كل حال، لا يقتصر على الناحية المبدئية فقط وإنما يتناول الأمور التفصيلية والعملائية أيضاً، ذلك لأن الفريقين اتفقا قبل توقف المفاوضات على إنشاء لجنة مشتركة لترسيم خط الرابع من حزيران/يونيو 1967، وقد توقفت هذه اللجنة مع توقف المفاوضات ذاتها، فهل تستأنف هذه اللجنة عملها مع الإعلان عن معاودة المفاوضات إن حصلت؟ أم أن الأمم المتحدة قد تكلف من خلال خيراتها (ربالتنسقي مع القوة الدولية لمراقبة فك الإشباك) بالقيام بهذا الترسيم؟

هذه أسئلة قد تجيب عنها الأحداث والتطورات التي قد تشهدها الأشهر المقبلة حتى أيلول/سبتمبر 2000 وإلا فإنها ستنتظر فترة غير قصيرة.

ب - أما مسألة التحديث فإن نقاط القوة فيها: أن عملية التحديث هذه قد بدأت في فترة متقدمة من التسعينات (القانون الرقم 10 منذ العام 1991)، وأنها سجلت تغييراً نوعياً في الاقتصاد السوري وناتجه القومي منذ سنوات.

فالبينات الإحصائية تشير إلى أن الناتج القومي السوري شهد نمواً متزايداً بعد هذا الإنفتاح الاقتصادي.

وكانت المرحلة الأخيرة من حكم الرئيس السوري الراحل تشهد الاتجاه المتسارع في إطار الإنفتاح الاقتصادي والإفاداة من وسائله الحديثة.

وهذه السياسة السورية في التحديث لم تحل، لغاية الساعة، دون مواصلة الدور المحامي السوري لبعض القطاعات (ولا سيما القطاع الزراعي) ولا دون مواصلة اضطلال الحكومات السورية المتعاقبة في تحمّل مسؤولية الرعاية الاجتماعية للمواطنين.

والواقع أن هذه السياسة المتدرجة جئبت سورية العديد من الاضطرابات الاقتصادية والاجتماعية التي واجهتها دول أخرى بدءاً بروسيا نفسها.

ويمكن لسورية أن ترعى سياساتها الزراعية والصناعية المنتجتين بما يحفظ تطويراً للقطاعين معاً ومن دون أن ينعكس ذلك سلباً على أي منهما، هذا فضلاً عن إمكاناتها النضجية التي تحفظ لها مردوداً غير قابل لأي تراجع بصرف النظر عن السياسة الاقتصادية التي تستمدتها.

# حتمية الإصلاح الاقتصادي في سورية

لا القطاع العام ولا الخاص

مؤهلان لدخول النظام الاقتصادي العالمي



بقلم: الدكتور نبيل سكر\*\*

تعرض "الاقتصاد والأعمال" في ما يلي ملخصاً للدراسة التي أعدها الاقتصاد السوري نبيل سكر حول وضع الاقتصاد السوري وضرورات الإصلاح، وقد ألفت هذه الدراسة أمام ما يسمى بـ "ثورة الثلاثاء" التي تنظمها الجمعية الاقتصادية السورية قبل تسلم الفريق بشار الأسد لمهامه القيدية، ومعروف أن الدكتور بشار الأسد لعب دوراً أساسياً في تحريك الجمعية وتشجيعها على طرح قضايا الإصلاح والمستقبل في سورية، وهذا الأمر يجعل لهذه الدراسة دلالة مهمة على النقاش الحيوي الذي يدور حالياً حول هذه المواضيع، وفي الوقت نفسه، فإن الحدود التي التزمها الدكتور سكر تعكس أيضاً وبالغنى نفسه السقوف التي ما زالت تحدّد مجرى النقاش والوتيرة المضطربة للإصلاح في ضوء الظروف الخاصة بسورية. إن تظهر الدراسة أن موضوع الخصخصة أو نقل بعض مؤسسات القطاع العام إلى القطاع الخاص غير مطروح على الأمل في الوقت الحاضر، وربما ضمن منطوق التدرج، كما أن إنشاء مصارف خاصة أو إعادة هيكلة الإعلام لم يأت وقتهما أيضاً في سياق الحوار الدائر حالياً. وهنا ملخص الدراسة الذي أجريته الاقتصاد والأعمال مع بعض التصرف:

برزت الدعوة للإصلاح الاقتصادي في سورية في أوائل الثمانينات بعد انحصار المساعدات الخارجية من نحو 1,5 مليار دولار سنوياً في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات إلى نحو 300 مليون دولار في منتصف الثمانينات. إذ أدى انحصار المساعدات الخارجية وتدنّي توفر القطع الأجنبي إلى بروز اختلالات وجمود في البنية الإنتاجية وإلى اختناقات في العرض السلعي، وتضخم مفرط، ولم تخرج سورية من هذه الأزمة إلا بفضل مجموعة متفرقة من الإصلاحات الاقتصادية التي أطلقها الأزمة ثم بعد تدفق عائدات النفط الذي كان قد اكتشف في العام 1984. وقد كانت إجراءات الإصلاح سريعة نسبياً في البداية بسبب ضغوط الأزمة، لكنّها تباطأت بعد صدور قانون الاستثمار رقم 10 لعام 1991، ويعمما تدفقت أموال النفط التي أصبحت تدر نحو 1,5-2 مليار دولار في السنة المالية للدولة،

الوزير التنفيذي للمكتب  
الاستشاري لسوري للتعبئة  
والاستثمار في دمشق  
والقاضي رئيسي سابق  
للبنك الدولي في واشنطن

معوضة بذلك من عجزات المساعدات الخارجية لكن خالفة في الوقت نفسه نوعاً من الإطمئنان الخاطيء أو الشعور الكاذب بالأمان. وقد نما الاقتصاد السوري بالفعل في النصف الأول من التسعينات بمعدلات تبلغ نحو 7 في المئة بالسنة بفضل عائدات النفط وبفضل الاستجابة الأولية لقانون الاستثمار. على صعيد إدارة الطلب الكلي، تميزت المحاولات الإصلاحية بالاقتصار على استخدام السياسة المالية وحدها، واعتمدت في ذلك سياسة مالية انكماشية من خلال تثبيت الأجور في القطاع العام، وتكثيف جهود التحصيل الضريبي وإدخال بعض الإصلاح في التشريع الضريبي، وقد ساعدت هذه الإجراءات بالفعل في خفض عجز الموازنة وفي تثبيت سعر الصرف واحترام التضخم، ولكن هذه الجهود كانت على حساب النمو الاقتصادي والتنمية الاجتماعية. وقد أغلقت الحكومة اللجوء إلى تخفيض الإنفاق الحكومي غير المنتج في سياستها المالية، كما لم تلجأ إلى السياسة النقدية، فتعمل التحصيل الضريبي كل العبء في سياسة إدارة الطلب ما أدى إلى النتائج السلبية المشار إليها أعلاه. على صعيد إدارة العرض ساعدت الإصلاحات التي أدخلتها الحكومة منذ منتصف الثمانينات في زيادة العرض السلعي من مستلزمات إنتاج في الصناعة والزراعة وبيع استهلاكية أساسية، كما أدت إلى إنتاج وفير في الزراعة، مزيلة مشكلة الاختناقات السلعية، لكن إجراءات الحكومة بالنسبة لدعم القطاع الخاص كانت مترددة وقاصرة وكانت محاولاتها لإصلاح القطاع العام متواضعة.

على صعيد تشجيع القطاع الخاص تركّز دعم الحكومة على السماح له بدخول قطاعات كانت حكراً على القطاع العام في السابق ومنحته من خلال قانون الاستثمار الإعفاءات الضريبية والإعفاء من بعض التشريعات والتعليمات للهيئة، لكن قانون الاستثمار لم يتبع إجراءات إقامة بيئة تنظيمية وتشريعية جديدة ومؤسسات مصرفية متطورة تتلاءم مع الإصلاحات التي أدخلها باتجاه نظام السوق والدور الأكبر للقطاع الخاص، ومبينة من حيث الجوهر على البنية التنظيمية القائمة في الأساس لخدمة النظام السابق بدلاً من أن يكون قانون الاستثمار بداية فقد أصبح نهائية.

أما بالنسبة للقطاع العام فقد ساعدت أموال النفط على إعادة تشغيله بعد أزمة منتصف الثمانينات، لكن الدولة لم تقم بمحاولات جديّة لإصلاحه، فبقيت المشاكل الأساسية خارج جهود الحل وأهمها التنظيم الهومي البيروقراطي الذي يبرز تحته، العمالة الفائضة، تدني الأجور، ارتفاع الكلفة،

**الإصلاحات السابقة  
لم تكن نابعة من  
برنامج تصحيحي شامل  
بقدر ما كانت  
إصلاحات جزئية  
في إطار "إدارة الأزمة"  
ونتيجة لفكر حائر  
بين التخطيط  
ونظام السوق**

— نظام خدمة مدنية تصبف بالركزية  
الشديدة وتغشي الفساد وما يتسبب هذا من  
هدر في المال العام ونخاوت في الفرص  
الاستثمارية للمواطنين.

### التحديات الخارجية

يتعرض الاقتصاد السوري لتحديات  
خارجية تفرض عليه العمل المكثف والسريع  
لزيادة قدرته التنافسية في الأسواق الداخلية  
والأسواق الخارجية ومن أهم هذه التحديات:  
— النظام الاقتصادي العالمي الجديد  
المسمى بالعولمة.

— الشراكة العربية — العربية والشراكة  
الأوروبية المتوسطية التي ستسبل دخولنا  
نظام العولمة لكن ستفرض علينا تحديات  
معقدة من حيث الجوهر لتحديات هذا النظام.  
— المشروع الأوسطي، الذي يتخضم  
الاندماج السياسي والاقتصادي لإسرائيل في  
المنطقة، وهي الدولة المسلحة صناعياً  
وتكنولوجياً والساعية إلى فرض هيمنتها  
الاقتصادية في المنطقة.

هذه التحديات، الداخلية منها  
والخارجية، تفرض علينا العمل المكثف  
والسريع لتفعيل عملية التنمية بأبعادها  
العريضة، ولزيادة القدرة التنافسية  
للاقتصاد، حتى نستطيع الدخول في النظام  
الاقتصادي العالمي ونتمشى التهميش.

### من أين يبدأ الإصلاح الاقتصادي؟

يبدأ الإصلاح الاقتصادي، في اعتقادي من  
أمورين أساسيين:

1 — وضع تصور لمستقبل سورية  
الاقتصادي في ظل التحديات الداخلية  
والخارجية أعلاه، وترجمة هذا التصور في  
خطة شاملة طويلة الأجل للتنمية الاقتصادية  
والاجتماعية. ولا بد من التأكيد على أن رفع  
القرارات البشيرية والعلمية والتكنولوجية  
لزيادة معدلات الإنتاجية، ولكن نستطيع  
المنافسة في زمن العولمة، عملية مجتمعية  
شاملة تتطلب ثقافة جديدة وقادرة على  
استخدام تكنولوجيا المعلومات والتزاماً  
بمبادئ التخطيط والإتقان في العمل.

2 — وضع تصور للنظام الاقتصادي  
السوري يحدد دور كل من القطاع الخاص  
والعام ودور التخطيط ونظام السوق في توزيع  
الموارد فيها، وبخصوصاً بعد التحولات  
الهيكليّة التي رفعت نسبة مساهمة القطاع  
الخاص إلى نحو 60 في المئة من الدخل القومي  
ورفعت حصة القطاع الخاص في التجارة

انخفاض الإنتاجية، عدم القدرة على التسويق، إهماء  
أصوله الرأسمالية، مركزية التسمير، فقدان الحرية في  
التوظيف والتسريح، وأخيراً الخسائر الكبيرة التي تشكل  
نزيفاً مالياً للدولة.

وفي ظل هذا الإصلاح المتردد أحجم القطاع الخاص من  
الاستثمار، وإزداد غلغل القطاع العام بعد تعرضه لمنافسة  
القطاع الخاص، وتضررت الفئات الفقيرة من سياسة تثبيت  
الأجور. وفي النهاية لم تستطع الإجراءات تحفيز الإنتاج  
والاستثمار بشكل كافٍ لأنها، وباستخدام مفردات البنك  
الدولي، ركزت على التثبيت الاقتصادي وقصرت في التكيف  
الهيكلي، فوقع الاقتصاد في الركود من جديد.

### لماذا أخفقنا؟

في رأيي أننا أخفقنا لأربعة أسباب رئيسية:

- 1 — تمت الإصلاحات بصورة مجتزأة ومن مطلق إدارة  
الأزمة، عاكسة فكرًا حائرًا بين التخطيط ونظام السوق.
- 2 — وفوت أموال الخطط الأمان الكاذب بأن الاقتصاد  
السوري وبغير وبالتالي لا حاجة للإصلاح العميق وتحمل  
مخاطره.
- 3 — غياب مجتمع مدني فاعل ومنابر صحفية حرة  
تشارك في القرار وتراقب وتساءل وتحاسب وتدل على  
الخطأ حالما يظهر.
- 4 — السير البطيء بالإصلاح، باسم الخشية من أسلوب  
الصدمة الذي يخلق الخسائر الاجتماعية، فوقعنا في  
الجمودات التنموية ومعها الضائقات الاجتماعية.

### المشكلة الاقتصادية وحتمية الإصلاح

حقق الاقتصاد السوري إنجازات مهمة خلال العقود  
الأخيرة تمثلت في بناء قاعدة صناعية قوية، والقيام بجهود  
كبيرة في مجال بناء السدود واستصلاح الأراضي وتوسيع  
شبكات المياه والصرف الصحي والكهرباء إلى الريف كما  
إلى المدن، وجهود كبيرة أخرى في نشر التعليم في كافة أنحاء  
البلاد، وفي تقديم الخدمات الصحية المجانية لغير المقتدرين.  
لكن الاقتصاد السوري يعاني اليوم من مشاكل جوهرية  
عديدة لحل أهمها هي التالية:

— نمو غير مستدام معتمد بقوة على أموال النفط وليس  
على دينامية الاقتصاد.

— معدلات نمو سكانية عالية، تدفع بنحو 200,000  
شخص إلى سوق العمل سنوياً في وقت تزداد البطالة والفقر  
وهجرة العقول إلى الخارج.

— قطاع عام مكبل وقطاع خاص مفتت كلاهما يعاني من  
إدارة تقليدية وتكنولوجيا قديمة.

— حماية عالية للصناعة لا تتيح الفرص للمنافسة  
وبالتالي تساهم في تدني الإنتاجية ورفع الكلفة وضعف  
القدرة التصديرية.

— بيئة تنظيمية — تشريعية ترمم القطاعين العام  
والخاص من لارونة وسرعة التكب مع المتغيرات.

— غياب القطاع المصرفي للتطوير والمناطق الصناعية  
الخدمة.

## النظام المصرفي القائم جاء لخدمة نهج التخطيط المركزي، وعلىنا إيجاد نظام بديل يواسب نقل الاقتصاد من هيمنة الدولة إلى اقتصاد السوق

الخارجية خارج النقط إلى نحو 70 في المئة، وحصته في الاستثمار إلى التناهي مع حصة القطاع العام. ومن دون هذا التحديد سيستمر التخطيط النظري وستأتي خطوات الإصلاح خاصة أو متناقضة. ويتوجب أن يسعى الإطار النظري الجديد إلى التوفيق بين مفاهيم النظام الاقتصادي الحالي والجديد والثوابت الاقتصادية التي تويد سوية الحفاظ عليها، وكذلك تحديد دور جديد للدولة. وفي اعتقادي أن الفكر الاقتصادي الجديد يجب أن يعتبر السوق والدولة مكملين لبعضهما البعض وليس بديلين، وأن يعتبر الملكية الخاصة حق وليس منحة، والخاص والعام شريكين في عملية التنمية.

### أهداف الإصلاح الاقتصادي ومنطلقاته

#### 1- أهداف الإصلاح

يجب أن يوضع الإصلاح الاقتصادي في مكانه الصحيح استناداً إلى الغروس التي تملكها الدولة التي رخصت للإصلاح الاقتصادي المعتمد على وصفة البنك وال صندوق الدوليين. وقد بينت تلك الدروس أن الإصلاح يجب أن يكون مرتبطاً بخطة التنمية الاقتصادية طويلة الأجل وخطة للتنمية الاجتماعية. فالتحرير الاقتصادي غير المرتبط بخطة لتوسيع قاعدة الإنتاج وزيادة الإنتاجية، يشكل خطراً على الاقتصاد الوطني، والإصلاح غير المرتبط ببرنامج لمعالجة الفقر والبطالة بشكل مباشر يشكل خطراً على السلم الاجتماعي.

إن أي برنامج للإصلاح يحتاج للأخذ بالأهداف التالية:

- إدارة الطلب الكلي وتحقيق التوازنات في الاقتصاد وأهمها احتواء التضخم ومنع الاحتكار وتعميق المنافسة في السوق.
- تعبئة الطاقات المادية والبشرية وزيادة الكفاءة في الأداء الاقتصادي وفي توزيع الموارد.

- خلق المناخ اللازم للاستثمار وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر (وليس الحفظي) مع توجيهه نحو أولويات التنمية.

- رفع عائدات الاستثمار من خلال إزالة العقبات في البيئة الإنتاجية وإقامة البيئة التنظيمية والتشريعية السليمة لعمل كل من القطاعين العام والخاص.

#### 2- منطلقات الإصلاح

ينبغي أن يبدأ إعداد برنامج الإصلاح من المنطلقات التالية:

- يجب أن يكون شاملاً، وذلك بحسب

ترابط إجراءات خطوات الإصلاح نفسها وتأثيرها وتأثيرها ببعضها البعض. فإصلاح القطاع المصرفي لا يكون مجدياً من دون إصلاح القطاع العام، كما أن خطوات تحرير التجارة من دون خطوات متزامنة لتحفيز الإنتاج والإنتاجية تعرض السوق الداخلية لمزاحمة شديدة وتعرض الميزان التجاري لانكشاف خط.

- يجب للبرنامج أن يحدد نمط تتابع الإصلاحات وأولوياتها. هل نشجع القطاع الخاص أولاً أو نصلح القطاع العام؟ هل نصلح النظام المالي أولاً أو نصلح النظام المصرفي أو نصلح الاثنين معاً؟ هل نحرر التجارة الخارجية قبل أو بعد إصلاح القطاعين العام والخاص؟ هل نحرر الأسعار فوراً أو نحررها تدريجياً وأية أسعار نحرر أولاً وأية أسعار نتركها لما بعد؟

- يجب للإصلاح أن يكون متدرجاً، لكن علينا إيجاد التوازن السليم بين تنفيذ إصلاح ديناميكي نشط وفعال وبين المحافظة على الاستقرار الاجتماعي.

### المعوقات وكيفية تجاوزها

- سيتعرض برنامج الإصلاح لمقاومة أكيدة من الذين يستفيدون من الأمر الواقع وهم كثر داخل السلطة وخارجها. لذلك يتطلب النجاح السياسي لبرنامج الإصلاح وضوح الأهداف وتوفر الفريق المتجانس في إعدادة وتطبيقه وتعميق ثقافة نظام السوق والمعرفة بأدواتها في النظام الإداري في الدولة.

### العالم الرئيسية لبرنامج الإصلاح

لست هنا في مجال وضع برنامج الإصلاح ولكنني سأقدم بعض المقترحات بشأنه.

#### 1 - السياسة المالية والنقدية

يعتبر الانضباط المالي أساساً في عملية الإصلاح الاقتصادي وذلك لاحتواء التضخم وتمكين الحكومة من توفير التمويل للقيام بمهامها الاجتماعية والاقتصادية.

ومن أبرز الخطوات المطلوبة في هذا المجال:

- الجمع بين جهود التضخم وإصلاح التشريع الضريبي وبين ترشيد الإنفاق الحكومي.

- إدخال الشفافية للمالية العامة من خلال دمج الموازنات في موازنة واحدة وإظهار الدعم الاستهلاكي داخل الموازنة.

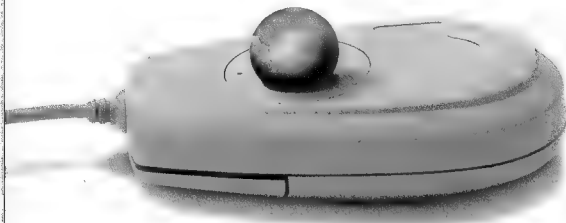
- تفعيل السياسة النقدية من خلال تحريك أسعار الفائدة للتأثير على كل من العرض والطلب، وإعادة هيكلة سلم الفوائد الدائنة والمدينة والتسويق بينهما.

#### 2 - تأهيل القطاعين العام والخاص

لا بد من الإشارة هنا بأن أيّاً من القطاعين العام أو الخاص غير قادر على دخول النظام الاقتصادي العالمي في الوقت الحاضر، فالقطاع العام ضعيف القدرة الإنتاجية والتقنية ومثقل الحركة، والقطاع الخاص لا زال قطاعاً عالمياً ضعيفاً، ومفتقراً، يعتمد تكنولوجيا القديمة والإدارة التقليدية، وذلك نتيجة السياسات التي اعتمدها الدولة في السابق بغرض تحجيمه، والسياسات التي سمحت له طول



## انضم معنا الآن إلى مصرفية الألفية الجديدة



### خدمة الإنترنت المصرفية من البنك العربي الوطني

 **alarabi-ebank**

لفس الكومبيوتر عالم جديد.

خدمة الإنترنت المصرفية **alarabi-ebank** من البنك العربي الوطني تمكنكم من الاتصال الفوري بمصرفكم في أي وقت ومن أي مكان وأجراء معاملاتكم المصرفية بيسر وأمان تام دون الحاجة لزيارة الفرع.

تشمل خدمة الإنترنت المصرفية: الحسابات الجارية، حسابات التوفير، التحويل بين الحسابات، سداد مستحقات وطلبات الإئتمان، طلب دفتر شيكات، والإطلاع على آخر أرباح العمليات. كما تمكنكم من الاتصال بالبنك عن طريق البريد الإلكتروني للاستفسار عن الخدمات البنكية، أو متابعة ومراجعة عملياتكم في أي وقت.

Arab National Bank



البنك العربي الوطني

## لا بد من تحويل المصارف القائمة إلى قطاع مصرفي مشترك محلي عربي دولي بعد إعادة هيكلتها ومعالجة مشكلة ديونها المتعثرة

البقاء ضمن الحماية الجمركية الدائمة، وأخيراً السياسات التي لم تعطه بعد الامسان الكافي بسبب ضبابية التوجيهات والبيئة التشريعية والتنظيمية المعيقة لعمله ولتعامله مع الدولة.

### تفعيل القطاع العام

إن تفعيل القطاع العام يتطلب الحفاظ على خبراته البشريّة الحالية واستقطابه لخبرات جديدة، وكلا الأمرين غير ممكنين من دون رفع مستوى الأجور فيه لتتقارب أو لتتساوى مع أجور القطاع الخاص، لكن هل يمكن رفع أجور القطاع العام إلى المستويات المطلوبة والرغوبة من دون التخلي عن العمالة الفائضة فيه؟ هذه هي الحقيقة المرة التي إذا لم ندرکها نصل إلى طريق مسدود. والتخلي عن العمالة الفائضة يعني فصل الوظيفة الاجتماعية عن الوظيفة الاقتصادية للقطاع العام، وهذا قرار سياسي واجتماعي وليس فقط قرار اقتصادي.

أخيراً، إن من الحكمة اتخاذ قرار ضمني بتجميد القطاع العام الاقتصادي ضمن حدوده الحالية إلى أن يتم وضع الخطة لإعادة هيكلته. أما أن نضيف استثمارات جديدة لتعمل ضمن آلية العمل نفسها التي اثبتت عدم فعاليتها لا بل مخاطرها، فهو بشكل مستمر أو للهدر في المال العام وسيزيد من كلفة الإصلاح.

### إصلاح القطاع الخاص

لكي نجعل القطاع الخاص قطاعاً ديناميكيّاً أكثر إنتاجية وأكثر التزاماً بالتنمية وبالاستثمار طويل الأجل، وأقل اعتماداً على نشاط الوساطة والربح السريع، ينبغي العمل على أربعة أبعاد:

- (أ) منح الأمان الحقيقي من خلال التأكيد على حق الملكية الفردية الخاصة قولاً وعملاً.
- (ب) تطوير أنظمة التجارة والاستيراد والتصدير والقطع ومنع الاحتكار وتشجيع المنافسة.
- (ج) تشجيع قيام المؤسسات المصرفية المتطورة والمنشآت الصناعية الخدمية وإقامة الخدمات الاستشارية المالية والمحاسبية والتقنية اللازمة لعمل القطاع الخاص.
- (د) توفير الفرص المتكافئة للجميع وبكامل الشفافية قولاً وعملاً.
- (هـ) قيام صناديق استثمارية لمساعدة القطاع الخاص في عمليات إعادة الهيكلة ودخوله مجالات استثمارية جديدة متطورة.

و حين يوجد هذا الإطار وتوجد البيئة التشريعية والتنظيمية السليمة نستطيع أن نتوقع من القطاع الخاص أن يطور نفسه وأن يعيد هيكلة مؤسساته ويدير موظفيه ويسدد ضرائبه ويبحث عن أسواق التصدير، ويستثمر في هذا الوطن بدلاً من أن يبحث عن الربح السريع.

### 3- الإصلاح المصرفي

إن النظام المصرفي القائم جاء لخدمة نهج التخطيط المركزي، وهو بالتالي غير مصمم ولا مهيا للتعامل الفعال مع القطاع الخاص وتعبئة اللدخوات المحلية وتحويلها إلى استثمارات وطنية فاعلة. وعليه، لذلك تحديد أي نموذج نريد من اقتصاد الدولة ونظام السوق حتى نطور نظاماً مصرفياً يلبي احتياجاته.

### عناصر الإصلاح المصرفي

- تتشكل العناصر الرئيسية للإصلاح المصرفي في اعتقادي من:

  - 1- تقوية مؤسسة المصرف المركزي وإعادة إحياء مجلس النقد والتسليف بهيكلية جديدة.
  - 2- تفعيل السياسة النقدية واستخدام سعر الفائدة كأحد من أدوات هذه السياسة.
  - 3- إقامة نظام متطور للرقابة على نشاط المصارف يشمل الرقابة على إدارتها وأموالها وحافظتها الاستثمارية وسيراتها وملاءمتها ( وهذا يتم الآن حسب علمنا بمساعدة أوروبية). وقد أكدت الأزمة الآسيوية الأخيرة مدى أهمية الرقابة على المصارف لتفادي الأزمات.
  - 4- إلغاء مبدأ الحصر والتخصيص المصرفي الإلزامي القائم حالياً على الأمر الإداري، والاستعاضة عنه بالتخصيص المبني على الخبرة.
  - 5- إدخال عنصر المنافسة إلى العمل المصرفي والتأكيد على استقلالية المصارف في قرارات التسليف سواء في القطاع الخاص أو العام استناداً إلى الأصول المصرفية للتعارف عليها.
  - 6- إعادة هيكلة البنية المالية والإدارية للمصارف القائمة، وإقامة برامج تدريبية مكثفة للكوادر العاملة فيها.
  - 7- التوجه نحو إقامة صيغة للقطاع المشترك في العمل المصرفي، بمشاركة رؤوس أموال مصرفية عربية وأجنبية، تنقل إليها المصارف القائمة حالياً بعد إعادة هيكلتها ومعالجة مشكلة ديونها المتعثرة، كما يمكن من خلال هذه الصيغة السماح بإقامة مصارف جديدة مشتركة. واعتقد وبكامل القناعة بأن مشاركة القطاع الخاص مع القطاع العام في القطاع المصرفي، هو الحل الأمثل والأقصر والأكثر فاعلية لتطوير المؤسسات المصرفية القائمة، فهو ينقل التقنيات المصرفية الحديثة إلى هذه المصارف بشكل مباشر وعن طريقة الممارسة. ولا اعتقد أنه يجب إقامة أية مؤسسات مصرفية جديدة قبل حسم موضوع إصلاح النظام المصرفي بالكامل.
  - 8- العمل على تطوير البنية المالية التحتية وتطوير أسواق المال، مع وضع قواعد للإفصاح المالي من قبل الشركات، وإقامة جهات رقابية كفؤة للإشراف على تطبيق هذه القواعد. ■



قيم نبيلة سامية، وتقاليد عريقة راسخة

من نبع تراثنا الأصيل، كانت وماتزال المعين

الذي لا ينضب لمسيرة هذا الوطن.

استلهمنا منها أعمالنا واتخذناها منهاجاً

وعلى طريقها القويم تابعتنا مسيرة النجاح.

اليوم وفي المستقبل، سنبقى أوفياء لقيمنا

الأصيلة متمسكين بها ملتزمين بنهجها

لتبقى دائماً الأساس المتين لنجاحنا المستمر.

# نعتزّ بقيمنا

[www.alrajhibank.com.sa](http://www.alrajhibank.com.sa)



شركة الراجحي المصرفية للاستثمار  
AL RAJHI BANKING & INVESTMENT CORP.



# ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار

## 400 مشارك من 18 بلداً

استثمارية جمعت أكثر من 400 شخص من الفعاليات الاقتصادية والمصرفية والمالية من بينهم نحو 150 مستثمراً ورجل أعمال ومصرفي عربي، في جلسة الافتتاح اعتبر مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زعي "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" بمثابة برلمان حقيقي للاستثمار، يل بمقابلة الحليف للجزائر في مسيرة التحول الحساسة، وأشار إلى

شهدت الجزائر في 11-12 حزيران/يونيو الفاتت انعقاد "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاستشارك مع وزارتي المساهمة وتنسيق الإصلاحات والتجارة الجزائريتين. الملتقى الحدث الذي انعقد في فندق شيراتون تحت رعايه رئيس الجمهورية الجزائري عبد العزيز بوتفليقة ممثلاً برئيس الحكومة أحمد بن بيتور شكل تظاهرة

القطاع الخاص لإقامة شراكة معه وتمهيداً للخصخصة

وأعلن عن توجه الحكومة لإنشاء مؤسسة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وعن استعداد السلطات الجزائرية لتقديم كافة أشكال الدعم والتشجيع والضمانات للمشاريع الاستثمارية.

من جهته، أشار وزير الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نور الدين بوكروش إلى أن سياسة الحكومة تهدف إلى خلق نسج اقتصادي يقوم على هذا النوع من الهياكل الصغيرة والمتوسطة لما لها من دور حيوي وفقال في خلق فرص العمل وذلك

وزير التجارة مراد مدلسي ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زعي، في هذه الجلسة تحدث وزير المساهمة والإصلاحات حميد طمار حول سياسة الحكومة في جذب الاستثمار وأكد أن للإشراك الاقتصادية الجزائرية تشهد تحسناً مطرداً، إذ تم خفض مديونية الدولة بنحو ملياري دولار إلى جانب لجم التضخم عند نسبة 2,6 في المئة. وأشار طمار إلى أن المرافق الاقتصادية معروضة كلها للخصخصة مع إعطاء الأولوية لفتح قاعدة رأس مال قطاعات الصناعات الكيمائية والدوائية وقطاع الميكانيك والكهرباء أمام

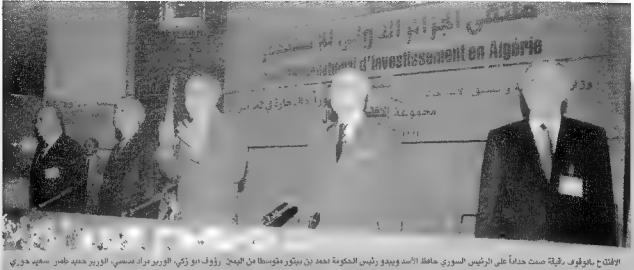
الجزائر - نريد عوده

على مدى يومين ماراتونيين تضمنت الملتقى 5 جلسات عمل تمحورت حول الاتجاهات العامة للاقتصاد الجزائري وأفاق الاستثمار في قطاعات المال والمصارف والفلاحة والصيد البحري والصناعة والسياحة والاتصالات والطاقة والبنى التحتية.

طمار: إنشاء APSI جديدة

الجلسة الأولى حول "الاتجاهات العامة للاقتصاد الجزائري والإصلاحات" ترأسها





الافتتاح بالوقوف راقبة صمت حنداً على الرئيس السوري حافظ الأسد وبيدو رئيس الحكومة محمد بن بيدر ومفوضاً من البعث رؤوف أبو زكي، الوزير مراد دمسي، الوزير حميد طاهر، سليم دوري

الدولي للاستثمار" الذي يهدف إلى التعريف بفرض الاستثمار في الجزائر. ولفت إلى أن الجزائر شرعت بالإصلاحات الاقتصادية في فترة صعبة تميزت بانتشار ظاهرة العنف، إلا أنها قامت بخطوات كبيرة للانتقال إلى اقتصاد السوق القائم على حرية المنافسة والمبادرة.

أن الملتقى يعكس اهتمام مجتمع الأعمال العربي بالقطورات الإيجابية السياسية والأمنية والاقتصادية الحاصلة في الجزائر. من جهته، اختتم رئيس الحكومة الجزائرية أحمد بن بيدر جلسة الافتتاح بكلمة أشار فيها إلى أن الرئيس بوتفليقة يولي أهمية قصوى لانتقاء "ملتقى الجزائر

البشرية وقد استفاد من برامج التدريب هذه حتى الآن نحو 115 مشاركاً جزائرياً. من جهة ثانية، تحدث المندوب عن دور الصندوق بتوفير فرص التمويل للتجارة الخارجية الجزائرية من خلال "برنامج تمويل التجارة العربية" التابع له. وأكد في هذا السياق، أن البرنامج يتعاون مع 6 وكالات وطنية جزائرية استلم منها حتى الآن 145 طلباً للحصول على خطوط ائتمان ووافق على تمويل ما قيمته 218 مليون دولار. وأخيراً أشار المندوب إلى أن برنامج الإصلاحات الاقتصادية أدى إلى تحقيق إنجازات مهمة وتحقق التنويع، إلا أنها غير

للمراحل الإصلاحية التي نفذتها الحكومات الجزائرية وعن الدور الذي قام به صندوق النقد العربي لمواصلة ودعم جهود التصحيح الاقتصادي في الجزائر. وأشار إلى أن الصندوق قدم قرضين بقيمة 124 مليون دولار العام 1994 و132 مليون دولار العام 1996، وأرتبط هذان القرضان بتنفيذ خطوات تصحيح اقتصادي بالاتفاق مع السلطات الجزائرية. وقال المندوب أن الصندوق يدعم حالياً برنامج إصلاح القطاع المالي والمصرفي عن طريق قرض بقيمة 130 مليون دولار، إضافة إلى تقديم خدمات الاستشارة وتدريب وتكوين الموارد

من أجل سد الفجوة بين الحاجات المتزايدة لأكثر من 300 ألف فرصة سنوياً وبين ما يوفره الاقتصاد حالياً ولا يتجاوز 120 ألف فرصة عمل. وأكد بوعرواح أهمية تفعيل "الشباك الموحد" (One-Stop Shop) لتسهيل مهمة المستثمرين وتوفير كل الخدمات لهم ولهذه الغاية أنشئت خلية في وزارة الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هدفها خدمة المستثمرين الأجانب.

رئيس ومدير عام صندوق النقد العربي ومدير عام برنامج تمويل التجارة العربية دجاسم المندوب أورد لحة تاريخية عن



## أحمد بن بيتور



إنه إن نواحي السعادة والسرور أن أحضر هذا اللقاء المهم الذي تحضره الجزائر باحتفائه، هذا اللقاء الذي يضم مستثمرين وخبراء وأخصائيين بارزين في عالم الاقتصاد والأعمال من وطننا العربي.

وبهذه المناسبة السعيدة، يشرفني في البداية، أن أنقل إليكم تهنئتي فخامة رئيس الجمهورية السيد عبد العزيز بوتفليقة، الذي يتأسف لعدم تمكنه من الإشراف شخصياً، على افتتاح أشغال هذا المنتدى المهم، بسبب ارتباطاته العديدة والمكثفة.

إن السيد رئيس الجمهورية الذي يولي أهمية قصوى لهذا اللقاء، يعلق أملاً كبيراً في أنتم ستخرجون بنتائج إيجابية من شأنها أن تعزز وتثمن أكثر علاقات التعاون بين بلادنا العربية لا سيما في مجال الاستثمار والشراكة. ويسعدني، أن أركب بفضيولنا الكرام بلدهم الجزائري، مثنياً للجميع إقامة طيبة.

كما أغتنم هذه الفرصة لأقدم بالشكر الجزيل للأخوة الذين سهروا على تنظيم هذا المنتدى وأثابوا لنا الفرصة للإلتقاء قصد تبادل الخبرات والأراء في كل المسائل المتعلقة بقرعة وتشجيع الاستثمارات والشراكة والتعاون.

كافية للوصول إلى معدلات نمو أفضل، ولا تزال هناك حاجة لتوسيع قاعدة الإنتاج وتنويع المنتجات وتعزيز القدرات التصديرية.

المحدث الأخير في الجلسة كان رئيس جمعية المؤسسات المالية والصرفية في الجزائر محمد تروياش الذي قال أن المؤسسات الجزائرية بما فيها البنوك تعيش

إن الهدف من تنظيم هذا المنتدى هو التعريف بغرض الأعمال والاستثمار التي تشتملها الجزائر في مختلف القطاعات الاقتصادية للمتعاملين الأجانب ولا سيما للمتعاملين من البلدان العربية الشقيقة.

وكما يعلم الجميع، فإن الجزائر قد شرعت في الإصلاحات الاقتصادية في فترة عويصة تميزت بانتشار ظاهرة العنف والإرهاب طيلة عشرية كاملة من الزمن.

فالمصعوبات الكبيرة وللتعديلات التي

مفاضاً عسيراً يتزامن مع فترة انتقالية صعبة. وأكد الاستمرار في تطهير محافظ البنوك وإدخال حركة تصديق واسعة النطاق فيها على كافة المستويات البشرية والتقنية والإدارية. ولفت إلى أن عدد البنوك والمؤسسات المالية وصل إلى 26 بنكاً ومؤسسة مقابل 9 العام 1993، مشيراً إلى تركز حاد في القطاع المصرفي حيث أن



الوزراء الجزائريون في طوم المؤتمر

واجهتها بلادنا في تلك الفترة، قد أدت بها إلى إعادة جدولة ديونها الخارجية وما نتج عنها من كثرة اجتماعية في البطالة وانخفاض مستوى المعيشة.

وعلى الرغم من كل هذه الصعوبات، استطاعت الجزائر أن تخطو خطوات كبيرة في ميدان الإصلاحات الاقتصادية التي شرعت فيها بهدف الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق القائم على حرية المنافسة والمبادرة.

وقد تجسدت هذه الإصلاحات على أرض الميدان بإصدار قوانين تنظيمية مهمة، نذكر منها على الخصوص، القانون المتعلق بالنقد والقرض للعام 1990، وقانون الإستثمارات للعام 1993، وقانون المنافسة للعام 1995، وقانون الخصخصة للعام نفسه.

وقد أعطت هذه الإصلاحات نتائج جد معتبرة، خصوصاً في ما يتعلق بالسيطرة على ظاهرة التضخم واسترجاع التوازنات المالية الكبرى بصفة تدريجية.

وبالفعل، لقد انخفضت نسبة التضخم من نحو 30 في المئة عامي 1993/1994 إلى نحو 2 في المئة خلال العام 1999.

كما استطعنا، بفضل هذه الإصلاحات، أن نتحكم في عجز ميزانية الدولة بصفة فعالة، وتقليص البالغ المخصص لخدمة المديونية بالنسبة إلى عائدات الصادرات وتحقيق نمو إيجابي ابتداءً من العام 1995.

كما قامت الجزائر بتحرير تجارتها

المصارف الستة الأولى تسيطر على 85 في المئة من السوق، في حين قال إن أمام العرب والأجانب حرية كاملة لإنشاء مصارف جديدة في الجزائر أو المساهمة في رؤوس أموال البنوك القائمة في ظل خطة الحكومة القاضية بفتح أصول القطاع المصرفي، أشار وزير التجارة مواردي مديني إلى أن القطاع المصرفي هو القطاع الأول في الجزائر الذي استقطب استثمارات عربية.

### الاستثمار في الجزائر

جلسة "الاستثمار في الجزائر آفاق وتجارب" ترأسها الوزير حميد طماز ومدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار مأمون إبراهيم حسن حول ضمان الاستثمار وضمان الصادرات، تحدث كل من د.عبد الرحمن طه مدير عام المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وأئتمان الصادرات ود.ابو بكر الفوجلي مدير قسم الاقتصاد في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

وجاء في مداخلتيهما عرضاً لا يتقدمه

الخارجية وإزالة الإحتكارات التي كانت تمارس بواسطة المؤسسات العمومية، بحيث أن النشاطات التجارية أصبحت تمارس اليوم، من قبل المؤسسات بكل حرية، وأصبح القطاع الخاص يساهم في تجارتنا الخارجية بنسبة تفوق الـ 50 في المئة.

وباستكمال هذه الإصلاحات واستتباب الأمن وعودة الاستقرار والسكينة، فإن الجزائر قد أصبحت تشكل قطبا مهماً وجاذباً للاستثمار والتعاون الاقتصادي والتجاري. وفيما يخص الاستثمار في الجزائر، فإن القانون الصادر العام 1993، قد منح للمستثمرين الوطنيين والأجانب على حد سواء، امتيازات معتبرة وحرية كاملة في إنجاز المشاريع بصفة فردية أو بإشتراك مع المؤسسات الوطنية العامة أو الخاصة.

وبالإضافة إلى الإحتيازات الجهائية وشبه الجهائية المهمة التي تمنح في إطار هذا القانون، فإن للمستثمر الأجنبي الحرية الكاملة في تحويل الفوائد ورأس المال المستثمر من وإلى الجزائر كلما أراد ذلك وفي أي وقت يشاء.

إن هذه الضمانات التي نحن عليها هذا القانون قد عززت بالضمائم الجزائرية إلى اتفاقيات دولية عدة من بينها الاتفاقية الموقعة الموحدة لضمان الاستثمار، والوكالة المتعددة الأطراف لضمان الاستثمار.

إن الهدف من تقديم هذه الإحتيازات والضمانات من قبل الدولة هو طمأننة المستثمر

المؤسستان في مجال تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية، ووجهنا دعوة إلى المستثمرين والتجار الجزائريين للاستفادة من برامج ضمان الاستثمارات وضمان ائتمان الصادرات.

أما مساعد الأمين العام لمجلس الغرف السعودية إبراهيم فودة فتحدث عن تجربة مجلس الغرف السعودية في تنمية قطاع الصادرات، وما لهذا القطاع من دور حيوي في زيادة الدخل القومي وتنويع مصادره، إضافة إلى زيادة فرص العمل والاستثمار.

بدوره تحدث ممثل شركة "سيوكوب - جنيف" تيليفراي عن تجربة الشركة في التعاون مع الجهات الجزائرية في ما يتعلق بإقامة مشاريع شراكة استراتيجية بين الشركات المحلية ومثيلاتها الجزائرية، ومن بين مشاريع الشراكة هذه الشراكة بين "هينكل" الألمانية و"ايناد" (ENAD) الجزائرية، والشراكة بين "صافول" السعودية و"ENG" الجزائرية في مجال صناعة الزيوت النباتية. وقد رأى طمار في

وتخفيض كلفة إنجاز مشاريعه وتقليص مدة استرجاع رأس مال استثمار.

ومن أهم الميزات التي جاء بها قانون الاستثمار هي تلك المتعلقة بالسماح للمؤسسات القائمة، الاستفادة من لائزها المخصوص عليها بالنسبة لإنجاز برامج إعادة الهيكلة وإصلاح

التوسيعات على مستوى الوحدات الإنتاجية. لذا، فإن عمليات رد الاعتبار للمؤسسات الموجودة، عمومية كانت أو خاصة، وعصرنة القرارات الإنتاجية القائمة، تشكل محورا مهما في سياسات الجزائر المتعلقة بترقية الاستثمارات.

كما أن استكمال إعادة الهيكلة الصناعية وتشجيع الاستثمار في مجالات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والفلاحة، والسكن، والخدمات المالية والمواصلات، تبقى من أهم محاور آفاق التنمية في الجزائر.

وتجسيدا لتوجيهات السيد رئيس الجمهورية، فإن الحكومة قد أعطت في برنامجها أهمية بالغة للشراكة وخصوصة للمؤسسات العمومية، حيث يندرج أن تؤدي هذه العملية إلى فتح فرص عديدة أمام المستثمرين وأرتفاع مردود المؤسسات القائمة.

ونأمل في هذا السياق أن يدرج إشقاؤنا العرب مدى أهمية السوق الجزائرية في مجال الاستثمار، وأن نأخذة الجميع هي أن توقف رؤوس الأموال العربية داخل البلدان العربية، إذ أن تكثيف الاستثمارات داخل البلدان العربية يؤدي لا محالة، إلى تطوير الإنتاج

مثل هذه الشركات ترجمة مفهوم "الخصخصة اللينة" (Soft Privatization) التي تنفذها الحكومة الجزائرية والتي تقضي بالخصخصة المتدرجة عن طريق فتح أصول المرافق الحكومية تدريجيا وصولا إلى الخصخصة الكاملة بعد حين، أي إقامة الشراكات بين القطاع العام الجزائري والقطاع الخاص الوطني والأجنبي وذلك

الملي وتلبية حاجات كل الأسواق العربية. وقد يساعد تطور الإنتاج المحلي على ترقية التبادلات التجارية الموزانة بين البلدان العربية ويساهم في تحقيق أهداف المنطقة العربية للتجارة الحرة التي شرع في إقامتها منذ بداية العام 1998.

في ختام تدخله هذا، أدهو رجال الأعمال والمستثمرين العرب الحاضرين في هذا المنتدى، إلى أن يستغلوا فرصة تواجدهم في الجزائر، بإجراء الصلات مع المسؤولين الجزائريين قصد الإطلاع والتعرف على إمكانيات التعاون والشراكة والاستثمار المتوفرة في مختلف القطاعات الاقتصادية.

إن الجزائر بلد يمتد على مساحة تتجاوز 2,3 مليون كلم<sup>2</sup>، وبمركز مناطق قاعدية معتبرة مع وجود بدعامة مؤهلة وثروات طبيعية هائلة من أراض فلاحية خصبة ومعادن، وطاقات، ومناطق أثرية وطبيعية خلابة وسواحل بحرية تمتد على مسافة 1200 كلم.

كل هذه الإمكانيات الضخمة في متناول كل من يهجم الاستثمار في الجزائر، وخصوصا من قبل اشقاؤنا المستثمرين العرب.

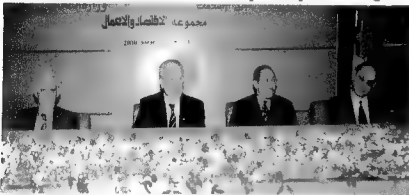
كما أن للجزائر سوقا كبيرة بحجم نحو 30 مليون نسمة وهي تستورد سنويا أكثر من 10 ملايين تون.

وأرجو أن يكون اشقاؤنا العرب في مقدم قائمة المستثمرين الأجانب في الجزائر.

تجنبا لألتعكاسات المترتبة على العلاج بالصدمات كالخصخصة القوية.

### القطاع المالي والمصرفي

جلسة "الاستثمار في القطاع المالي والمصرفي" ترأسها وزير التجارة مراد مدلسي وتحدث فيها مصطفى بابا أحمد نيابة عن وزير المالية عبد اللطيف بن اشهنو.



الوزير مدلسي يترأس إحدى الجلسات



## مجموعة الاقتصاد والمالية رؤف أبو زكي

والأعمال والتجارة في العالم العربي وفي الخارج.

إن خطة الجزائر للتحول من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق ليست عملية سهلة، وقد تواجه مقاومة من الفئات التي ترتبط مصالحها أو مفاهيمها بنظام الاقتصاد الموجه، كما أن الأحداث الدامية التي لمت بالبلد وكذلك الإرث الثقيل لرحلة طويلة من سيطرة الإدارات الحكومية على الاقتصاد تضيف صعوبات أخرى أمام عملية الترويج للاستثمار وفرص الأعمال. نقول هذا مع التثوية بأهمية الخطوات الكبيرة التي اتخذتها الحكومة لا سيما على صعيد توطيد الأمن والاستقرار وإنشاء البنى التحتية الأساسية المتعلقة ببرامج الإصلاح وتحويل الاقتصاد ثم الشروع بعملية الخصخصة.

لكل هذه الأسباب جاء هذا الملحق ليكون بمثابة البرنامج الحقيقي للاستثمار، بل وبمثابة الحليف للجزائر في مسيرة التحول الحساسة، كما أن الجزائر الجديدة بحاجة إلى توثيق علاقاتها بالقرى الحية في العالم ولإشراك هذه القوى في أفكارها ومشاورتها والاستماع إلى تجاربها واقتراحاتها البديهة، فالاستثمار في النهاية هو شراكة بين البلد المضيف وبين الجهات المستثمرة وكل شراكة تحتاج إلى تعزيز الثقة وإلى مراجعات دائمة وإلى حوار وفضاء للفكر وإلى تقييم وتصحيح وتكيف مستمر، كما أن الاستثمار يحتاج إلى مناخ شامل، وأمن ثقافي جديد، ثقافة الأعمال والمبادرة والجوهر والقبول المغاورة والثقافة في سوق مفتوحة، وهذا كله

عندما طرحنا فكرة عقد هذا الملحق على الأخوة المسؤولين في الجزائر منذ نحو ثلاثة أشهر، كنا نعكس ونعبر عن اهتمام مجمل الأعمال العربي بالتطورات الإيجابية السياسية والأمنية والاقتصادية الحاصلة في الجزائر والأمال المتفورة عليها، وكنا على ثقة بنجاح هذا الملحق رغم ضيق الوقت الذي تسنى لنا العمل خلاله بسبب رغبة الحكومة أن يترافق الملحق مع افتتاح معرض الجزائر الدولي.

لهذا، فإننا نشعر بالسور البالغ أن نكون قد نجحنا بالاشتراك مع الأخوة الجزائريين في استقطاب هذا المشهد من الهيئات والمجموعات والشخصيات الاستثمارية من مختلف البلدان العربية والأجنبية، لكن يهمني الإشارة إلى أن ما تحلق في هذا الوقت القصير ليس سوى عينة بسيطة تؤكد مدى الاهتمام بالجزائر والاستثمار في مستقبلها الواعد، وإن عدد الذين كانوا يرغبون بالمصغور ولم يتمكنوا، بسبب ارتباطاتهم المسبقة وضيق الوقت، يبلغ أكثر من ضعف لشاركتين الماليين. ولهذا فإننا نلتفت اليوم هذا الملحق الأول والخلاصة وطوحاتنا مرغزة في العام المقبل الذي نتوقع أن يمثل حدثاً استثمارياً كبيراً في الإطارين الجزائري والعربي معاً. وبهذا المعنى، فإن هذا الملحق ليس إلا الخطوة الأولى في مسيرة بناء جسور التعارف والتفاعل والثقة بين مشروع التنمية المحلية المتقدمة الذي يريغاه قيامه الرئيس عبد العزيز بوتفليقة وبين جهات الاستثمار

ركز بابا أحمد في مداخلته على التغيير الذي حصل خلال العقود الثلاثة الأخيرة على مستوى تدفق الرساميل وطبيعة التمويل الذي كان يتمثل بالقروض المصرفية خلال السبعينات ثم خلال الثمانينات أصبح التمويل على شكل قروض تجارية حيث عمدت الدول الصناعية إلى دعم التصدير عن طريق تقديم الضمانات لائتمان الصناعات، ثم حلت مكان طرق التمويل التقليدية هذه طرق وأساليب متطورة في الفترة الأخيرة تمثلت بالمشاركة في أصول الشركات والمؤسسات وتكوين محافظ استثمار الكفيلة بتعبئة الرساميل، وتؤمّنات هذه المحافظ العالية إلى قوة ضاربة في الأسواق المالية تقف بديلات الدولارات.

إزاء هذه التحولات النوعية في طبيعة الرساميل والتمويل، لغت بابا أحمد إلى أن الجزائر بحاجة ماسة إلى التكنولوجيا والصراف والرساميل على حد سواء خصوصاً أن القطاع الصناعي الجزائري ذات بنية متنوعة واسعة، إلا أن المؤسسات الصناعية تعاني من عدم استخدام التكنولوجيا بشكل فعال إضافة إلى تجهيزاتها قديمة تعود إلى السبعينات، ما يفتح آفاق الاستثمار واسعة للنهوض

وعصرية القطاع الصناعي الجزائري.

وبالنسبة للحاجات التمويلية، رأى أن الجزائر بحاجة إلى الاستثمار الأجنبي للبائش والاستثمارات المحفظة شبه الغائبة في الجزائر. وهذا ما يتطلب سوقاً مالية فعالة ومفتوحة على الأسواق المالية العالية، إضافة إلى الشفافية والاستقرار الميويين لجذب الاستثمار الأجنبي للبائش.

بدوره قدم مدير عام بنك الجزائر شعيب الحصار مداخلته حول المراحل الإصلاحية التي مر بها القطاع المصرفي الجزائري وحول قانون النقد والقروض. كما تحدث عن بنى القطاع وعملية تحديث المؤسسات المصرفية والمالية مؤكداً الحاجة إلى المزيد من الخدمات المصرفية والأدوات والخدمات المالية المصرفية الكفيلة بتعبئة الرساميل الوطنية وجذب الاستثمارات الأجنبية. الأمر الذي يوفر فرصاً استثمارية كبيرة في هذا القطاع. وأشار أن لقانون المصرف الجزائري ستمين رئيسيتين هما الرقابة والشفافية إلى جانب عدم الفاضلة بين الجزائريين والأجانب، ولغت إلى أن القانون لا يصح قيوداً على القطاع المصرفي كالتقيود التي تفرضها الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف.

وجرى تقديم مداخلتين لمؤسسات غير جزائرية استثمرت أو هي راغبة في الاستثمار في الجزائر الأولى لممثل المجموعة المالية هيرمس - مصر عمرو محمد القاضي الذي اعتبر أن القطاع المالي والمصرفي هو تصويت للثقة في نظام الدولة والاستقرار السياسي وهو يزدهر فقط مع ازدهار القطاعات الاقتصادية الأخرى، إذ أن القطاع المالي والمصرفي هو أداة تعبئة الإدارات الوطنية والأجنبية لهذه القطاعات وتمويل التجارة الخارجية. وتحدث القاضي عن ضرورة إرساء وتدعيم هياكل السوق المالية ليس كمؤسسات ومؤسسات، بل كمؤسسات مودة للبضاعة من أسهم ومنتجات مالية. ورأى أن التحويلات المالية في الجزائر - والحافز وحجم السوق وجود وجود مركزي قوي والإرادة السياسية للمعطي قعماً في برامج الإصلاح والخصخصة. كلها عوامل شجعت "هيرمس" على الاستثمار في الجزائر.

أما المداخله الثانية فكانت لـ أحمد الكرم نائب الرئيس والمدير العام في بنك الأمان - تونس الذي يرغب بالتواجد في السوق الجزائرية. فقد طرح الكرم جملة من الأفكار والتساؤلات حول شروط الاستثمار الناجح





ليده حواري بدءاً بهذه تدليل العرائق التي تعترض الاستثمار، وسيتحاج هذا ولا شك إلى بعض الوقت وإلى التفاعل الصادق وتوضيح قواعد الشراكة في مناخ من الصراحة والشفافية. هذا مع العلم أن الجزائر استقطبت في السنوات الأخيرة نسبة لا بأس بها من الاستثمارات الخارجية في مؤشر واضح على استجابة المستثمرين للمناخ الجديد في البلاد. يبقى القول أن الآمال معقولة إلى حد بعيد على عملية الخصخصة التي تعزز الحكومة إنجازها في إطار الانتقال إلى اقتصاد السوق. ففتح عملية الخصخصة هو الكفيل بإعطاء دفعة كبيرة لتحرير الاقتصاد وإحداث تحول نوعي في مناخ الاستثمار. إذ أن من أولى نتائج الخصخصة الناجحة خلق قطاع خاص ديناميكي يكون الأساس لقيام سوق مالية متطورة تعطي للمستثمر فرصة اندخول في الاستثمار لكن في الوقت نفسه تبقي له فرصة تسهيل استثماره عند الحاجة.

تود أن ختم بالتأكيد على أن الإنجاز الكبير لحظة الخطة الوثام الذي التي يقومها الرئيس بوتفليقة يحتاج، من أجل توطيده، إلى تحقيق إنجازات ملموسة وعاجلة على صعيد الوثام الاقتصادي والاجتماعي، أي إلى استراتيجية موازية هدفها الإسراع بعملية التنمية وتحرير المواطن من العوز والخوف من المستقبل، وخلق فرص العمل وربط الجزائر بعملية الاقتصاد المعاصر وتهيتها للمشاركة مع تصدياته الكبير. وإننا نتطلع باهتمام إلى الجهود الكبيرة للرئيس والحكومة في هذا المجال، ونحن معكم ومع الشعب الجزائري في كفاهه الجديد من أجل الحريات الاقتصادية وحرية العمل والابتداع والإبداع، فمن خلال استثمار الجزائر في معركة البناء والتجديد والمعاصرة تكون ثورة المليون شهيد والكفاح السياسي الطويل لهذا البلد الناضل قد بدأت باستكمال أهدافها وتوفير ثمارها الطيبة للأجيال المقبلة.

تنشط في مجال إدارة المحافظ والخصخصة. تحدث بريديون عن مزايا الخصخصة بالنسبة للدول المتقدمة، فقال أنها تأتي في إطار سياسة حكومات هذه الدول لخفض المعجز وجذب الرساميل من أجل تمويل برامج الرعاية الاجتماعية، إضافة إلى تعزيز المنافسة والفعالية في السوق وضمان حقوق الملكية للجمهور المحلي. أما في الدول الصناعية، فتقسم الخصخصة في توطيد أليات السوق وتعزيز وصول الأسواق والاقتصادات الناشئة إلى الموارد المالية في أسواق الرساميل الدولية، هذا بالإضافة إلى تطوير قطاعات الخدمات العامة وتوفير هذه الخدمات بأسعار منخفضة.

## الفلاحة والصناعة والسياحة

جلسة "الاستثمار في قطاع الفلاحة والصيد البحري والصناعة والسياحة" ترأسها وزير الفلاحة سعيد بركات ووزير الصيد البحري والموارد الصيدية عمار غول والسيد رؤوف أبو زكي.

الوزير بركات قال أن الفلاحة تسهم حالياً بنحو 12 في المئة من الناتج المحلي وتسوغب ما يقارب 25 في المئة من اليد العاملة وتحتل 20 في المئة من المساحة

يساعد الملتقى على توفيره، إن الاستثمار والترويج له أصبح اليوم صناعة تنسابق الدول على تطويرها بهدف زيادة ميزاتها وجاذبيتها للاستثمار. وفي هذا السياق، تتكامل جهود الترويج مع الخطط والقوانين والإجراءات العملية على الأرض. ونحن نشهد على هذه الإجراءات العملية من باب التأكيد على أن وجود قوانين الاستثمار، لم يكن كافياً لوحده لاستقطاب الاستثمارات لأن الأهم من وجود القوانين هو التطبيق الفعال لها من الأجهزة الإدارية، ونقل بصرحة أن أكبر عقبة في وجه انطلاق الاقتصاد الجزائري قد تكون البيروقراطية التي لا يمكن معها تجسيد الإرادة السياسية باتجاه الإصلاح والانفتاح. فحمة حاجة ماسة إلى مرونة وسرعة في الحركة، وأن الشراك الموعده مثلاً لا ينبغي حاجة للمستثمر للتعاظم مع الإدارة يومياً. البس التناقض الدائم بين الإرادة السياسية للخصصة وبين الواقع الإداري هو السبب وراء الكثير من قصص الخيبة والإحباط التي نسمعها من المستثمرين في غير بلد بحيث يصح معها لئال العربي الشائع: "أقرأ نخرج... جوب تعزن" كما أن النجاح في استقطاب الاستثمار يحتاج أيضاً إلى مواجهة تعدي الاتصالات التي ما زالت متخلفة بالقياس إلى العصر وهي لا تأتي بالثبات العاجلة للزيادة للاتصالات. ولا يمكن تخيل حركة استثمار ناشطة من دون دخول الجزائر عصر الاتصالات والتقنيات الجديدة من الباب الواحد.

إننا على ثقة تامة بالإمكانات الضخمة للاقتصاد الجزائري والشعب الجزائري الناضل، وهذه الثقة هي التي جعلتنا نلرح عقد هذا الملتقى، لكن ذلك لا يعني أن الجزائر لديها كل ما يكفي للمنافسة على استقطاب الاستثمارات، لكنه يؤكد أن للقطاعات الأساسية متوفرة على صعيد المناخ والفرص، وأن هناك ثمة من الجانبين، أي الدولة الجزائرية والمستثمرين

وإدارة الأموال وغيرها. بدوره قدم نجوم إقبال مدير منظمة أفريقيا في سيتي بنك مداخلته حول دور البنك في الجزائر التي تواجه فيها منذ سنوات عديدة من طريق شبكة علاقات واسعة مع المؤسسات المصرفية والمالية الجزائرية وشركة "سوناطراك" لأن طبيعة الاقتصاد الجزائري في السابق لم تكن تسمح للبنك بالتعاظم مباشرة مع الاقتصاد الجزائري. أما اليوم فتقوم استراتيجية سيتي بنك على التواجد المباشر في السوق الجزائرية بعد تحريره.

التحدث الأخير في هذه الجلسة كان شارك بريديون من "أليانس كابيتال" التي

في القطاع المصرفي بشكل عام ورأي أن القطاع المصرفي الجزائري يفي بهذه الشروط إلى حد بعيد مع ضرورة اعتماد المعايير الدولية وتحديث المؤسسات المصرفية والمالية الجزائرية وتوزيع خدماتها لجذب الاستثمار العربي والأجنبي إلى القطاع. كما أكد أهمية تطوير قطاع الاتصالات له من دور أساسي في تحديث الخدمات المصرفية وأليات وقنوات التسليم، إذ لا مصرفية حديثة من دون قطاع اتصالات متطور. كما أكد أهمية تنشيط السوق المالية وإنشاء مؤسسات تابعة تكفل عمل المصارف في إطار سياسة الخدمات المصرفية المتشعبة من صيرورة التجزئة إلى مصارف الاستثمار



بريكي يتو أسيدان التهامي للمؤتمر ويد إلى يمينه الوزير الوالي مدني وطمار ومحمد شامي مدير عام غرفة الجزائر



أحمد دحية



د. عبد الرحمن طه



الوزير طاهر مع عمر دهمي رئيس الشركة الجزائرية للبترول

الصيد البحري الذي لا تستغل الجزائر إلا 15 في المئة فقط من موارده الصيدية، وهذا ما يجعل قطاع الصيد البحري الجزائري قطاعاً ستراتيجياً وواعداً مع وجود 30 مليون مستهلك جزائري وإمكانات تصدير واسعة، بالإضافة إلى التسهيلات الجمركية والحوافز الكثيرة التي تقدمها الحكومة لتتمتع هذا القطاع مع الإشارة إلى أن رخص الصيد العمالة الجزائرية ومهارتها يشكّلان ميزة تفاضلية إضافية لقطاع الصيد البحري الجزائري.

رئيس الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي عبد الكريم العامري تحدث عن استراتيجية الهيئة لتتمتع إنتاج الحبوب والسكر والزيتون والنباتية وغيرها، وأعلن عن الاعتماد للتعاون مع مستثمرين وشركات جزائرية خصوصاً إقامة مشاريع مختلفة. أما وزير السياحة والصناعة التقليدية لخضر ضرباني فعدّد في مداخلة الثروات الطبيعية الجزائرية التي تتمثل بواجهة بحرية بطول 1200 كلم وصخاري شاسعة جميلة لا مثيل لها في العالم وحطّاء طبيعية متعددة ومن ثروة وحضارية قديمة ومناخ طبيعي متنوع، إضافة إلى شبكة مواصلات واسعة وبعبدة تغطي كامل التراب الجزائري. ورغم هذه المزايا الطبيعية لا يزال القطاع السياحي متخلفاً عن استغلالها استغلالاً فعالاً، ما يجعل الاستثمار السياحي واعداً مع الإجراءات المحفزة التي اتخذتها الحكومة ومن بينها:

- إعفاءات ضريبية وجمركية للمستثمرين في السياحة والفندقة يمكن أن تصل إلى 10 سنوات.
- إنشاء وكالة وطنية للتعمية السياحية من بين مهامها تهيئة العقار السياحي وجعله في متناول المستثمرين بأسعار معقولة.

الغذائية والسكر والحبوب ومشتقات الحبوب، كل ذلك يوفر فرصاً استثمارية في القطاع الزراعي الجزائري خصوصاً مع تحرير أسعار المنتجات الزراعية وتحرير التجارة الخارجية بها وإنهاء الدعم عند الاستهلاك بحيث يمكن القول أن الاقتصاد الفلاحي أصبح متحرراً كلياً كما أكد الوزير، الذي أشار أيضاً إلى أن مفاوضات الجزائر للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وإلى الشراكة مع الاتحاد الأوروبي توفر ضمانات على المدى الطويل للمستثمرين الأجانب. بدوره أكد الوزير عمار غول أن ثروات هائلة بقيت مغلقة ولم تستغل بعد في قطاع

الإجمالية للجزائر أي نحو 47 مليون هكتار منها 8 ملايين هكتار مزرعة و32 مليون هكتار أراض رعوية و7 ملايين هكتار حقلية. وأشار إلى أن متوسط نمو القطاع الزراعي ارتفع إلى 9 في المئة العام 1999 حيث حققت الزراعة رقم أعمال قدره 8,2 مليارات دولار مقابل 2,8 في المئة العام 1990 و0,16 في المئة العام 1980.

ورغم هذا النمو الملحوظ أكد بركات أن الجزائر لا تزال دولة مستوردة للمنتجات الفلاحية والسلع الزراعية للغذائية، ويبلغ متوسط فاتورة الاستيراد هذه نحو 2,5 مليار دولار سنوياً لتغطي الحاجات من الزيوت

## شراكة بين "صافولا" السعودية و"ENCG" الجزائرية

عقدت مجموعة صافولا السعودية والشركة الوطنية للزيوت الجزائرية (ENCO) في بداية شهر حزيران/يونيو الماضي، اتفاق شراكة لإنتاج وتسويق وتوزيع الزيوت الغذائية ومشتقاتها في الجزائر في أسواق تصديرية أخرى.

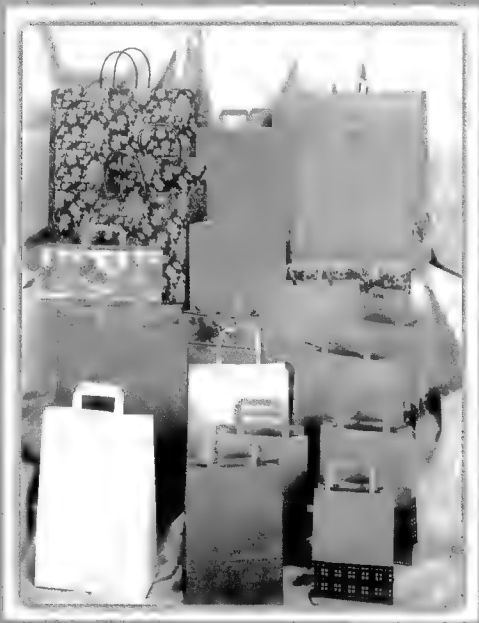
والمات شراكة "سويكوب" السعودية التي لعبت دور المستثمر أن الاتفاق يقضي بإنشاء شركة جديدة لإدارة وتشغيل مراكز الإنتاج الموجودة في السينيا والجزائر العاصمة وبجاية، وستملك مجموعة صافولا 75 في المئة من أسهم هذه الشركة كخطوة أولية بينما ستحصل على 25 في المئة المتبقية في فترة تمتد من ثلاث إلى خمس سنوات، تقوم المجموعة خلالها بتوفير 40 مليون دولار أميركي في إعادة تأهيل الوسائل الإنتاجية في المصانع الثلاث، أي نصف قيمة الاستثمار الإجمالي للمجموعة.

كما يضمن الاتفاق عدم صرف أي من العاملين حالياً في قطاع إنتاج الزيت الغذائية في هذه المصانع، بحيث أن صافولا تنوي تنفيذ برامج تدريبية لنقل خبراتها التقنية والشويفية والإدارية. وقع الاتفاق كل من عيسى ساهلي، رئيس مجلس إدارة الشركة الجزائرية، ود. عبد الرؤوف اللّها، رئيس مجموعة صافولا، وجرى التوقيع في مقر وزارة المساهمة وتنسيق الإصلاحات الجزائرية في حضور الوزير حميد طاهر وعدد من المسؤولين الجزائريين.

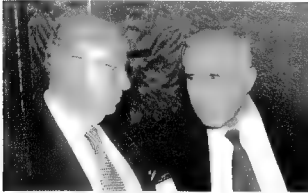
ولعبت شركة سويكوب للخدمات لثلاثية دور "العراب" لهذا الاتفاق من خلال تقديم خدماتها الاستشارية إلى مجموعة صافولا وانخراطها في عمليات التخصصية الناشطة في الجزائر. ينكر أن مجموعة صافولا هي شركة سعودية رائدة في إنتاج الزيوت الغذائية وتسيطر على 75 في المئة من السوق السعودية ولها عمليات ناشطة في مصر.

# BELVEDERE

LA GRANDE VENTE DE LA CLOISONNÉE



108 Avenue Louis Braille, 1003 Tunis Belvedere  
Tel: 216 1 770 024 - 770 175 - 765 161 - 764 533  
Fax: 216 1 770 191 - 765 057



محمد جوري (الجزيرة) ورووف أبو زعي



أدول الحادي (الخليج السعودية)



عزرو الكايسي (مورس)

الف مشترك (وإن عدد المشتركين الجزائريين في الإنترنت لا يتجاوز 10 آلاف مشترك، الأمر الذي يجعل الخدمات لا تتجاوب مع ما تتطلبه النشاط الاقتصادي سواء تعلق الأمر بالبريد أو بالاتصالات. ولفت الوزير إلى أن الطلبات العالقة تفوق 600 ألف طلب في الهاتف الثابت و400 ألف في الهاتف النقال. ونظر لهذه الوضعية وضعت الحكومة الجزائرية خطة لإعادة تأهيل الشبكة للموجودة وإعادة النظر في النظم القانونية والتشريعية لفتح السوق أمام المنافسة والمبادرات الفردية وذلك بهدف رفع حجم عرض الخدمات الهاتفية وتحسين نوعيتها وتوسيع تشكيلة الإدارات المقدمة. وقد وضعت الحكومة استراتيجية لتحسين المواصلات السلكية واللاسلكية وهذا بعض ما تضمنته:

- طرح رخصة الهاتف النقال G.S.M. للبيع في الفصل الأول من العام 2001.
- عرض للبيع رخص أو منح ترخيصات لاستغلال منظومات VSRT وINMARSAT في نهاية العام 2001.
- منح رخص لاستغلال الخدمة الهاتفية في المناطق الريفية في الفصل الأول

شراء الأصول، شركات مختلطة وغيرها. بدوره، أكد غسان بلبل رئيس مجلس إدارة كسابلات لبنان ضرورة رعاية المؤسسات الصناعية الناشئة لا حمايتها، وذلك عن طريق التدريب وتسهيل المعاملات الجمركية للاستيراد، وعلى ضرورة توحيد المواصفات القياسية العربية وعدم الاستثمار في الصناعات للتشابهية، بل تشجيع التكامل والعمل على استهداف الأسواق الأوروبية وليس فقط الأسواق المحلية والعربية. هذا بالإضافة إلى تهئية القيادات والمهارات وإصلاح التشريعات الضريبية خصوصاً لما بعد فترات الإعفاءات.

### الاتصالات والطاقة والبنية التحتية

الجلسة الخامسة والأخيرة كانت حول الاستثمار في قطاع الاتصالات والطاقة والبنية التحتية وترأسها وزير الطاقة والمناجم شكيب خليل، ووزير البريد والواصلات محمد مغلاوي، ورئيس مجموعة الاقتصاد والأعمال سعيد خوري. الوزير مغلاوي قال إن هناك 50 مائتاً لكل ألف مواطن جزائري (أي مليون و700

- إنشاء مؤسسة وطنية للمداسات السياحية ومهمتها تقديم المساعدات للمستثمرين في إعداد دراسات الجدوى والمخططات العمرانية الخاصة بالمشاريع الاستثمارية.

- السماح للأجانب بالاستثمار في القطاع السياحي بعد أن كان مقفراً على الجزائريين.

وأشار ضرياني إلى برنامج خصخصة المؤسسات والوحدات الفندقية الذي يتضمن 47 وحدة عمرية يمكن للمستثمرين ورجال الأعمال الاستثمار فيها إما في إطار الشراكة أو الخصخصة الكلية أو خصخصة الإدارة والتسيير.

حول القطاع المصري تحدث أمين عام وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة محمد عمروسي الذي أشار إلى أن الصناعة تسهم بنحو 20 في المئة من الدخل القومي وتشغل 25 في المئة من اليد العاملة الجزائرية، لافتاً إلى أن القطاع العام لا يزال مسيطراً على هذا القطاع (80 في المئة) مقابل 20 في المئة حصة القطاع الخاص.

ورغم القاعدة الصناعية الواسعة، قال عمروسي أنها عاجزة عن ضمان التكمال بين القطاعات (الواردات الموجهة للاستخدام 1,2 مليار دولار)، وعن الاستجابة للاحتياجات المهمة لبعض القطاعات. وأشار إلى أن الجزائر تستورد بمعدل 600 مليون دولار سنوياً ومليار دولار سيارات وقطع غيار و30 إلى 50 مليون دولار من الإسمت. وعليه، يركز القطاع الصناعي بالفرص الاستثمارية من أجل تغطية حاجات السوق المحلية خصوصاً مع فتح كل قطاعات النشاط الصناعي للاستثمار الاجتبي ومع توفير مختلف صيغ وأشكال هذا الاستثمار، الاستثمار المباشر، المساهمة في رأس المال،

### شيراتون الجزائر: اهتمام وتسهيلات

أبدت إدارة فندق شيراتون الجزائر ومها فريق العاملين اهتماماً كاملاً بالمشاركين في ملتقى الجزائر الدولي وحرصاً على توفير كل التسهيلات المتاحة لهم وذلك في أجواء عمل ممتازة مفعمة بروح الصداقة. ويجدر التنويه بشكل خاص بمدير البعثات والتسويق السيد زياد شهاب الدين الذي أحاط المشاركين برعايته وخصوصاً ما لوفد مجموعة الاقتصاد والأعمال وذلك من خلال تأمين كل اساليب الراحة له والتسهيلات الكاملة بهدف تمكينهم من القيام بكل ما تتطلبه عملية إنجاز الملتقى.

من جهة أخرى، قامت إدارة فندق شيراتون حلق كوكيل على شرف الوفود المشاركة في الملتقى.



زياد شهاب الدين

# الرؤية القوية هي في النظر المرطاباء الأثمناء



قد تكون رؤى تصادف المرء أحياناً.. قد تكون أحلاماً بها المرء يسمد، وإليها يشد أنظاره يوماً بعد يوم.. قد تكون ملموحات عريضة تتجلى عند كثيرين.. لكنها عندنا أيام تبنى، وسواعد ترمي إلى الأمجاد.. عندنا النفوس تجد وتعمل بأكثر مما تحكي وتتكلم..

لأنك الذين صرّهوا أي طريق نجاح يتبعون، لأنك الذين احترهوا دروباً عليها يسلكون.. يقدم بنك أبوظبي الوطني بصفاته المتميزة...

لزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بأي فرع من فروع بنك أبوظبي الوطني، أو بالهاتف المجاني على الرقم ٢٢١١ ٨٠٠، وتصلوا برؤية موفقة على الإنترنت [www.nbad.co.ae](http://www.nbad.co.ae)



بنك أبوظبي الوطني  
NATIONAL BANK OF ABU DHABI  
البنك الرائد



## الاقتصاد والأعمال تنجح

### في الامتحان الجزائري

لم يكن "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" حدثاً عادياً بل كان حدثاً استثنائياً بامتياز، استثنائية الحدث تكمن في أن الملتقى تمكن في دورته الأولى من استقطاب نحو 480 مشاركاً من بينهم أكثر من 150 مستثمر ورجل أعمال وممثلين عربيين وذلك منذ لحظة من الاضطرابات الداخلية والعنف السياسي غيّبت الجزائر عن خريطة الاستثمارات العربية والأجنبية.

كما تمكن استثنائية الملتقى - الحدث - في أنه شكّل تدشيناً عربياً وبولياً لـ "عولة الاقتصاد الجزائري بعد مضي عقد على مسيرة الإصلاح والتحول الاقتصادي التي هدفت إلى إيقاظ القطاع الخاص وبعده من كومة التخطيط المركزي بعد أن تحول الاقتصاد الموجّه إلى كتلة مصالح اقتصادية بيروقراطية ملاردة للرساميل والاستثمارات والبنائات الخاصة الخالقة.

ومن نافلة القول أن عولة الاقتصاد الجزائري، أي تحرير التجارة والاستثمار خطوة باتجاه اندماج السوق الجزائرية بالأسواق العالمية ووضعا هي خطوة للاستثمار الأجنبي، وبالتالي على خريطة نقل التكنولوجيا والعارف إن هذه العولة هي مسار طويل يتطلب في ما يتطلب سياسة درويج تكيّة وشاملة ومبعدة الذي للاقتصاد الجزائري وميزاته الخلفائية وفرض الاستثمار والشراكة التي توفرها إعادة هيكلة القطاع العام وخصصته.

في هذا السياق، لم يكن من قبيل الصدفة وجود الاقتصاد والأعمال في قلب هذا الحدث الاقتصادي - الاستثماري كهيئة منظمة للملتقى الجزائري الدولي الأول إلى جانب وزارتي المساهمة والتجارة الجزائريين، بل إلى ترجمة للقاء القيادة السياسية - الاقتصادية الجديدة وانظيرة الديناميكية والعملانية بأهمية الترويج الاقتصادي والاستثماري لبلد مثل الجزائر خارج للتو من فترة اضطرابات صعبة، خصوصاً من قبل جهة - "الاقتصاد والأعمال" تتمتع بمصداقية واسعة لدى نخبة رجال الأعمال والنال والاستثمار العرب وغيره كبرى في تنظيم المؤتمرات الاقتصادية العربية.

وبالحق، اجتازت الاقتصاد والأعمال الامتحان الجزائري بنجاح خصوصاً أن عقد مؤتمر عربي دولي بهذا الحجم، في بلد تضرر للتو من فتيّ كصاعة الاضطرابات السياسية والاقتصادية والانحطاط الاقتصادي كالجزائر، يتطلب الكثير من الجهد، والترويج، وخصوصاً أيضاً أن "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" جاء بعد ثلاثة أسابيع على تنظيم مجموعة من الاقتصاد والأعمال للمؤتمر السادس للاستثمار وأسواق المال العربية في بيروت، وقد نذر لجهة خاصة أو رسمية تنظيم مؤتمرين إقليميين واحد في الشرق وآخر في المغرب خلال مثل هذه الفترة القصيرة، ما يدل على الخبرة الكبيرة والعقّ الإداري للمجموعة في تنظيم المؤتمرات الاقتصادية والاستثمارية في الدول العربية.

ومن الإنصاف القول أن الحكومة الجزائرية اتحصنت الملتقى وفوّرت له كل وسائل الدعم، فكانت بذلك حليفاً وشريكاً كاملاً. وهي شاركت عبر عشر وزراء رئيسيين، إضافة إلى الغرفة الجزائرية وجمعية البنوك، الأمر الذي وفر المعلومات والتفاعل مع المستثمرين.

والملتقى شكّل كذلك بالنسبة إلى الكثيرين "كتشفاً" ليس للبلد وإمكاناته وفرصه وحسب، بل للشعب، حين أعرب المؤتمرون عن تقديرهم للجزائريين وللطريقة للباشرة والمخلص التي يتعاملون بها، وهي طريقة تعكس ثقافة من النزاهة والالتزام، فضلاً عن الضفوان.

مع ذلك، سبّل الملتقى نجاحاً في التجدد الاقتصادي والاستثماري والجزائري التطبيقي وحصلت بالفعل نتائج مباشرة تلمّت في نية أحد المشاركين بإنشاء مصنع لكابلات في الجزائر واعتزاز آخرين دراسة إمكانية إقامة مشاريع عقارية وتجارية وسياحية والدخول في مشاريع الإنشاءات والبنى التحتية.

وأبدى معظم المشاركين إيجابهم للمناخ الاقتصادي والاستثماري في الجزائر بعد اطلاعهم عن قرب على واقع الاقتصاد الجزائري وسياسات إعادة هيكلة القطاع العام وخصصته مع ما يوفر ذلك من فرص استثمار وشراكة كثيرة. ومع تأكيد المستثمرين ورجال الأعمال العرب على متابعة التطورات الاقتصادية الجزائرية ونهتهم بالمشاركة في مؤتمرات لاحقة، يمكن القول أن رهان الحكومة الجزائرية على الملتقى كان في محله، إذ شكّل "ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار" متبراً مهماً لتسليط الضوء على المستجدات الاقتصادية في البلاد ومساحة حوار وتفاعل واسعة جمعت تحت سقف واحد حلقات الاستثمار الثلاث: الحكومة الجزائرية صاحبة المشاريع، ورجال الأعمال والمستثمرون الجزائريون والعرب أصحاب المبادرات، والصالح والمؤسسات المالية صاحبة الخبرة في هندسة صيغ التمويل والشراكة المخططة التي تتطلبها فرض الاستثمار القائمة.

من العام 2002.

وزير الطاقة والمناجم شكيب خليل قال أن استراتيجية الحكومة لتطوير هذا القطاع تفضي بإجلاء كافة أشكال الاحتكاكات الحكومية له وتميزت بالنفاضة وحرية الاستثمار، إلى جانب الحفاظ على موارد الدولة وتنويع مصادرها وتعزيز الخدمات وإقامة المشاريع والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول المراكز الصناعية الطاقوية. وعلى غرار القطاعات الأخرى، تفضي سياسة الحكومة بفتح أصول قطاع الطاقة والمناجم أمام مشاركة القطاع الخاص مع الحفاظ على دور صوناطراك وصوناطراك/سونلغاز الوسيط مع الشركاء والمستثمرين في تطوير الغاز والطاقة.

حول الاستثمار في قطاع الأشغال العمومية، قال وزير الأشغال العمومية وتهيئة الإقليم والبيئة وال عمران محمد علي بوعازي أن للجزائر شبكة طرقات مهمة بطول 100 ألف كلم وأكثر من 40 مطاراً و 11 ميناء متعدد الاختصاصات، والحكومة تبذل جهوداً حثيثة للحفاظ على هذا الإرث الوطني المهم للقطر بأكمله من 7 مليارات دولار، إضافة إلى النية بتوفير إمكانات إضافية في مجال الطرق عبر إنشاء الطرق السريعة والطارات والموانئ العمصرية. فالجهد الاستثماري المبذول من قبل الدولة والمقترن بـ 16 مليار دينار سنوياً كما قال ليس كافياً في ظل الاحتياجات الفعلية التي تفوق الـ 30 مليار دينار. ومن هنا سعى الحكومة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي في ميدان مشروع الطرق السريعة الذي يمتد على مسافة 1200 كلم والذي يشكل أحد مبادئ الاستثمار للهمة كما قال الوزير بوعازي الذي أشار إلى أن القوانين الجزائرية والتعديلات المعمول بها تسمح بتدخل رأس المال الخاص الوطني والأجنبي ضمن سياسة الامتياز.

وأخيراً شدّد محمد الشارخ رئيس مجموعة صخر العالية في مداخلة على أهمية البرمجة والتنويع والتكنولوجيا المعلومات في الاقتصادات العمصرية والمؤسسات على اختلافها خصوصاً بعدما أصبح الاقتصاد اقتصاداً رقمياً إلى حد بعيد.

ويودعه معرض المهندس فيصل المهدي مدير عام الدائرة الدولية للتسويق في شركة الكابلات السعودية تجوية الشركة في ميدان البنى التحتية في المملكة العربية السعودية. ■

تشرفون على تسيير مؤسسة صناعية متوسطة و صغيرة  
أو تنشطون في إطار وظيفة حرة

# أنكسر

بنك التنمية المحلية  
نفتح عليكم مرافقتكم  
في أعمال مشاريعكم  
بمنتجات مطابقة  
لإحتياجاتكم و بملاحة  
متجددة  
مستخدمونا الاكفاء  
ينتظرونكم لدى شبكتنا  
على مستوى وكالتنا

## نشاطكم يهمنا

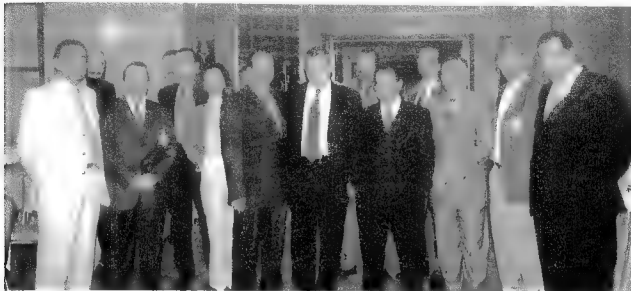
# BDL

## بنك التنمية المحلية

### بنك في إجتهد دائم لحسن خدمتكم



BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
5, rue Gaci Amar Staouéli - Alger - Algérie -  
Tél. : (213.2) 39.28.53 / 39.28.18  
Télex : 71 171



الوفاء التونسي في ملتقى الجزائر

## المشاركة التونسية في ملتقى الجزائر نتائج مباشرة وأفكار استثمارية

المالية فضلاً عن مشروع تعاون مع بنك المؤسسة العربية المصرفية في الجزائر، إضافة إلى الصندوق الاستثماري الذي أسسته مع جهات دولية ومغربية للاستثمار في شمال أفريقيا. وفي المجال نفسه بحث ممثلو شركة ماك للوساطة مجالات التعاون مع مصارف وجهات جزائرية للدخول في عمليات الخصخصة والهندسة المالية.

أما مجموعة باطام التي شاركت في المؤتمر بوفد عالي المستوى ضمّ إلى الرئيس والوزير العام، رؤساء الدوائر المالية والقانونية وغيرها، فقد أجرت اتصالات مع جهات جزائرية مختلفة بهدف التواجد في الجزائر بعد مصر والمغرب وذلك من خلال مشروع تجاري وصناعي.

في ما يأتي أراء لعدد من المشاركين التونسيين حول الملتقى وحول اتصالاتهم في الجزائر.

**محمد الفقيه (TIB)،  
اقتصاد السوق**



محمد الفقيه

نائب الرئيس والعضو المنتدب لبنك تونس المالي محمد الفقيه اعتبر أن ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار كان مميزاً في دورته الأولى من مختلف

التونسية، فزّرت بنك تونس العالمي فتح مكتب تمثيل يتحول في مرحلة لاحقة إلى مصرف مقيم يقدم أهداف المجموعة التي يملّؤها، كما قرر بنك الأمان إنشاء مشروع مشترك في القطاع المصرفي، وعقد مصرف شمال أفريقيا الدولي اتفاقات تعاون مع مصارف جزائرية.

وفي المجال الصناعي بحث المشاركون التونسيون مع رجال أعمال جزائريين إمكان إنشاء مشاريع استثمارية وإمكان جس نبض السوق الجزائرية عن طريق عرض منتجاتهم ومعرفة مدى رواجها في الجزائر تمهيداً لإقامة صناعات مماثلة.

ومن أبرز المؤسسات الصناعية التونسية التي تنوي الاستثمار في الجزائر، هناك مجموعة عبد الناصر التي قطعت شوطاً بعيداً لإنشاء مصنع لواد البناء، وشركة بيفكتا التي تعتزم إنشاء مصنع للخزانات، ومجموعة محمود الدفري التي تدرس مشاريع شراكة مع جهات جزائرية. وأنجزت المجموعة المالية التونسية (TFG) جميع التحضيرات لإقامة شركة للوساطة تنيع للشركة التونسية للأوراق

شارك في ملتقى الجزائر الدولي وفد تونسي كبير ضمّ عدداً من كبار رجال المصارف والأعمال المهتمين بالتطورات الحاصلة في الجزائر، وبمناخ الاستثمار والأعمال الذي يشهد تحسناً متواصلاً. والقي نائب رئيس ومدير عام بنك الأمان

— تونس، أحمد الكرم مداخلته في جلسة الاستثمار في القطاع المالي والمصرفي، تضمنت العديد من الأفكار والقتراحات في هذا المجال، ولقيت صدى إيجابياً لدى المسؤولين الجزائريين

وقام معظم رجال الأعمال التونسيين بنشاطات واتصالات مع المسؤولين ورجال الأعمال الجزائريين، بهدف إقامة مشاريع استثمارية في مختلف المجالات المالية والصناعية والتجارية وغيرها. وفي حين تمّ ندش مصنع للمكيفات لشركة سودينكو التابعة لمجموعة حشيفة



أحمد الكرم



النواحي التنظيمية ولجنة الحضور والمواضيع المطروحة.

وقال: "سودت كثيرا أشرافتي في الملتقى الذي تميز بحسن التنظيم، الأمر الذي يدل على خبرة عميقة لدى المنظمين. كما أن المشاركين من رجال أعمال عرب ومسؤولين ورجال أعمال جزائريين كانوا من مستوى جيد، الأمر الذي أتاح لنا الفرصة للاطلاع على مناخ الاستثمار في الجزائر وتوجهات الحكومة لجذب الاستثمارات.

كما تمكنّا من التعرف على أوضاع القطاعات الاقتصادية لا سيما المصارف والاتصالات والمعلوماتية. ولفت انتباهنا ما تطرّق إليه الملتقى حول الثروة البشرية الجزائرية بجمعهم مستوياتها من خبراء وكوادر وابد عاملة.

وأضاف: "تأكدنا في الملتقى ما كنا نعرفه عن الفدرات الضخمة للاقتصاد الجزائري، كما تأكدنا أن توجه الحكومة نحو اقتصاد السوق هو قرار نهائي حسب ما أشار الوزراء الجزائريون بأن السعي متجه لصور الاقتصاد الجزائري في منظومة الاقتصاد العالمي. وكان للمداخلات والمناقشات التي جرت أثر إيجابي في إعطاء فكرة واضحة من الفرض المتوفرة في الجزائر بما يهدف لاتخاذ القرار المناسب للاستثمار والدخول في مشاريع شراكة كبرى، مع الأخذ في الاعتبار نسبة المخاطرة du Pays Risque".

## شهر الزلاوي (NAIB)،

### التعاون للصيرفي



شهر الزلاوي

رأى المدير العام المساعد لحرف شمال إفريقيا الدولي شهر الزلاوي أن الملتقى أتاح الفرصة للاتصال بالاصرفيين الجزائريين وبحث إمكانات التعاون في مجالات الاعتمادات والتبادلات التجارية وعمليات الخصخصة، ونوّه الزلاوي بالتنظيم الجيد وبالعاملة الحسنة التي لقيها المشاركون سواء عند الدخول والمغادرة أو خلال إقامتهم، واعتبر أن المشاركة الجزائرية كان لها الأثر الإيجابي الذي فاق التوقعات، خصوصا الوزراء ورجال المصارف.

## الطيب بن عياد (باطام): تعرّفنا إلى الجزائر



الطيب بن عياد

رئيس مجموعة باطام الطيب بن عياد قال: "تلقينا بكثير من الحماس دعوة والأعمال للمشاركة في الملتقى، وجاءت هذه الدعوة منسجمة مع سياستنا الرامية إلى الانفتاح على الأسواق الدولية. ذلك بعد أن افتتحنا محلاتنا في المغرب قبل نحو شهرين بدأنا نفكر في الجزائر فكانت فرصة الملتقى التي وفّرت لنا الكثير من المعلومات وقمنا بعدد من الاتصالات ولقاءات العمل، لا سيما أن تزامن الملتقى مع معرض الجزائر الدولي شكّل لنا فرصة إضافية للتعرف على الجزائر وعلى إنتاجها.

وأضاف: "تتمتع الجزائر بمقومات تناضلية متنوعة فهي تملك الطبيعة الجميلة والثروات الاقتصادية والسوق الاستهلاكية والقوى العاملة ذات العلم والكفاءة، كما لديها إرادة شعب مجاهد يتطلع إلى غد أفضل. كل ذلك يشجعنا على معاودة توريثنا في المغرب السابقة لنؤكد أن تحقيق طموح اتحاد المغرب العربي قد يكون من الناحية الاقتصادية".

## ماهر بن عياد (باطام):

### المعلومات من مصادرها



ماهر بن عياد

المدير العام للمساعد لماهر بن عياد توجّه بالشكر إلى مجموعة باطام ماهر بن عياد توجّه بالشكر إلى مجموعة الاقتصاد والأعمال على مبادرتها تنظيم ملتقى فرص الأعمال والاستثمار في الجزائر مؤكداً على نجاح التنظيم وعلى مستوى المداخلات والمختلطين. فجاء الملتقى فرصة مهمة لجميع

المشاركين للتعرف على الواقع الاقتصادي في الجزائر واكتشاف الإمكانيات الضخمة التي تتمتع مستقبل هذا البلد.

وأضاف: "لقد حصل المشاركون على المعلومات من أصحابها وفي مقدمهم رئيس الحكومة الجزائرية والوزراء المختصون الذين قدموا عروضاً وافية عن فرص الاستثمار والحوافز المقدمة. ونحن في مجموعة باطام استفدنا من مشاركتنا بالحصول على معلومات متنوعة وعقد علاقات مع الأخوة الجزائريين بما ستتيح لنا إعداد مشاريع استثمارية في الجزائر".

## ناصر بن غريبال (مجمع البلفندير):

### مشاركتنا ضرورية



ناصر بن غريبال

رئيس مدير عام مجمع البلفندير (Groupe de Belovores) ناصر غريبال صمّ راية إلى الموهين بالتنظيم الجيد وبإمسية المشاركين والمتدخلين واعتبر أن المشاركة ضرورية في مثل هذه الملتقيات لأنها توفر فرص التعرف على البلد المضيف وعلى المشاركين من البلدان الأخرى.

وأضاف: "نحن نسعى إلى التوسع واقتحام أسواق جديدة بلناتجنا الجيد وخبيرتنا وبربغتنا في الاستثمار، لا سيما أن مجموعتنا تضع عدداً من الشركات تتعاطى صناعة وتجارة منتجات الورق والكرتون من مختلف الأنواع مع التركيز على الصافطة على البيئة من خلال منتجاتها يمكن إعادة استعمالها في عملية التصنيع".

وقال بن غريبال: "بدأنا بمصنع ورق البلفندير في السبعينيات الذي ينتج الورق القوي ثم في شركة تغليف البلفندير التي تنتج صناديق التعبئة من الكرتون اللقوي. وفي العام 1996 أنشأتنا شركة التجميع التي تقوم بجميع المنتجات الورقية المستعملة وبغرزها لإعادة استعمالها في صنع أكياس التغليف. وبهدف تكامل نشاطنا أنشأتنا شركة كيماويات البلفندير التي تنتج مادة سلطات الألومين (Sulfate d'Alumine) المستعملة في صناعة الورق".



CCC 216 1 791 558

a new dimension

Avenue Mohamed V Tunis - Tél : 216 1 835 500 - Fax : 216 1 833 517 - E-mail : [amenbank@amenbank.com.tn](mailto:amenbank@amenbank.com.tn)

## من باريس إلى طوكيو...

كارلوس غصن

رجل

المهام الصعبة



تحديات مهنية وما يسميه البعض مهام مستعجلة. يقف من الحول في قلب المشكلة ذاتها، تماماً كما أن الحل لمشاكل "نيسان"، التي خشي علقاق السيارات العالي ديميل كرايسلر من مواجهتها، كان ينظره داخل "نيسان" نفسها، يتقن 4 لغات، الفرنسية، الانكليزية، العربية، والبرتغالية، ويخصص حالياً ساعة ونصف في الأسبوع لتعلم اليابانية. وصل حد إعجاب اليابانيين بهذا الشخص - الظاهرة إلى كتابة 5 كتب عنه خلال عام واحد

كارلوس غصن خصص لـ "الاقتصاد والأعمال" ساعة كاملة للقاء معه في مقر إقامته في فندق نيسان في لبنان أثناء زيارة سريعة قام بها للمنطقة شملت أيضاً السعودية والإمارات، تدبير اللقاء لم يكن بالأمر السهل، نظراً لانعدام جدول أعماله ومحاولة استرجاعه للتحدث عن نفسه كانت

الشركات "ميشلان" لصنع الإطارات، و"رينو"، و"نيسان".

مرشح قوي حالياً، بالرغم من عدم إقراره بذلك، لقيادة الشركة للمنطقة من المصح المحتمل لـ "رينو" و"نيسان"، التي ستكون رابع أكبر شركة سيارات في العالم. وكانت "رينو" أرسلته في حزيران/يونيو 1999 إلى "نيسان" لإخراجها من أزمة ديونها، التي بلغت 19,4 مليار دولار في نهاية 1998، وإعادتها إلى الربحية، وذلك بعد شراء الأولى لـ 36,8 في المئة من أسهم الثانية، فاطلق خطة الانعاش الشهيرة "Revival Plan" التي بدأت تعطي ثمارها الأولى في النتائج نصف السنوية للشركة.

واثق من نفسه، براغماتي إلى أقصى الحدود، يعتني بأبواق التفاصيل، ويعتبر أن نجاحه العالمي الباهر جاء نتيجة حسن اقتناص الفرص التي غالباً ما تتذكر في شكل

غرف بلقب "Mr. Cost Killer"، أي قاتل الأكلاف، بعد عملية إعادة الهيكلة الناجحة التي أجراها لـ شركة رينو الفرنسية للسيارات بين 1996 و 1999. ثم اشتهر في اليابان والعالم باسم "Mr. Seven Eleven" كونه يعمل يومياً من الساعة صباحاً حتى العادية عشر ليلاً في مقر عمله في شركة نيسان اليابانية للسيارات في طوكيو، التي عين رئيساً لها مؤخراً، وكان شغل منصب مديرها العام التشغيلي منذ نحو العام. إنه اللبناني الأصل، البرازيلي المولد، حامل الجنسية الفرنسية، أول شخص غير ياباني يدير شركة يابانية، كارلوس غصن، 46 عاماً، الذي تخطت شهرته عالم السيارات إلى مجتمع الأعمال العالمي، بعد أن تميز بقدرته الاستثنائية على قيادة مؤسسات عملاقة في ظروف صعبة، ونقلها من مرحلة الخسائر والتعثر إلى الأرباح والنمو، ومن هذه



## تعلمت في لبنان أهمية بناء الجسور بين الحضارات وليس هدمها

كارلوس غصن "الحياة مليئة بالفرص، بعضها مباشر والآخر غير مباشر، البعض تلاحظه والآخر لا تشعر به. إنها مسألة خنثها أو انكرها. صادفتني عدة فرص واتخذت في كل مرة قراراً جريئاً باقتناصها. والفرص تأتي متخفية بشكل ظروف صعبة أو مشاكل، وهي تشكل مخاطرًا ولكن يجب على المرء أن يتخفها".

الفرصة الأولى في حياته المهنية جاءت العام 1985 عندما طُلب منه شركته "ميشلان" أن ينتقل إلى البرازيل ليستلم عمليات الشركة التي كانت تعاني من مشاكل داخلية وأخرى متعلقة بأوضاع البلد السياسية والاقتصادية. وكان غصن عندها في الثلاثين من عمره، قليل التحدي وتوجه إلى البرازيل حيث عرف أولى نجاحاته المهنية الكبرى، ما دفع بالشركة إلى تعيينه، العام 1989، رئيساً ومديراً تنفيذياً لعمليات "ميشلان" في أمريكا الشمالية. أما الفرصة المهمة الثانية فجاءت عقب شراء "ميشلان" لشركة "يوني رويال غوبريتش" للإطارات العام 1990 وعهدت إليه قيادة عملية إعادة الهيكلة الشاملة لـ "ميشلان" أميركا الشمالية، فنجح في ذلك وعين رئيساً لمجلس الإدارة ومديراً تنفيذياً.

مهمة صعبة، نظراً لانغماسه في شؤون "نيسان" وشجونها، إلى حد الهوس بهذا العملاق الصناعي الياباني للمريض، الذي فقد عزمه على معالجته وإنعاشه.

## لبنان والتكوين

بدائية سلكنا كارلوس غصن عن أهمية لبنان في تكوين شخصيته، فقال إن الفترة التي قضاها في لبنان، بين عمر الخامسة والسادسة عشر، كان لها الأثر البالغ في تكوينه. وهو قضى هذه الفترة تلميذاً في مدرسة الجمهور اليسوعية، بعد أن عاد إلى لبنان من البرازيل التي ولد فيها. وللعرف عن أسلوب التنشئة اليسوعي، حسب ما أكد غصن، التكوين على جدية العمل والالتكال على الذات والنظامية والانضباط، وهي مزايا طبعت حياته المهنية. كما اعتاد في لبنان على تقبل التعددية الحضرية، وهي حسب تعبيره الدخول الصحيح إلى العولة، وتعلم من ذلك بناء الجسور بين الحضارات وليس تغذية الصراعات في ما بينها. كما حوالت التوعية اليسوعية التفاضلية عنده إلى أسلوب حياة يساهم في إنعاشها وليس هدمها.

من لبنان انتقل غصن إلى فرنسا حيث التحق بمعهد البوليتكنيك وحصل على شهادة في الهندسة ثم بمدرسة دي ماين التي تخرج منها بشهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية. وفي فرنسا أيضاً، بدأ غصن حياته المهنية، فالتحق بشركة ميشلان لصنع الإطارات، التي تدرج فيها وصولاً إلى مراكز إدارية عدة.

## الفرص والنجاحات

سر نجاحه هو في اقتناص الفرص. يقول

## غصن والألقاب

واللقب الذي عرف بها في الصحف العالمية منذ أمد بعيد، لكن الأبرز منها كان "Le Killer" الذي عرف به بعد إخراج "ريكو" من خسائرها بين 1996 و1999. وفي اليابان عرف بلقب "Mr. Seven Eleven" كونه يعمل من الساعة صباحاً حتى الحادية عشر ليلاً، وأطلق عليه أحد المساهمين في نيسان لقب "The Occupational Forces"، أي القوات المحتلة، في إشارة إلى الأميركيين الذين انتدبوا اليابان بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك خلال اجتماع الجمعية العمومية مؤخرًا. عن القاب، يقول غصن أنه لا يحب أي منها، فهي ينظره رسم كاريكاتوري له، ولا يعير أي منها عن حقيقته. فهو يعمل بجد، كما يقول، تماماً كسائر الموظفين في اليابان، وليس مثل بعض الدراء، ولكن لا يمكن إختصار سر نجاحه بهذه اليزة. "أما خفض الأكلاف فهو تبسيط كبير لا أقوم به أثناء إعادة هيكلة الشركات، ولا يمكن اعتبار تقليص النفقات الحلقة معبراً عن الشاعر التي يكتها في اليابانيون كونهم يحترمونني لدرجة أن الصحف اليابانية لم تأت على ذكر هذه الحادثة، بخلاف الصحف الغربية".

وأكسبت هذه التجربة غصن صيتاً واسعاً في مجتمع الأعمال العالمي. الفرصة الثالثة جاءت من فرنسا هذه المرة واعتبرها القاريون من غصن حينها مغامرة كبرى. فقد كان عملاق السيارات الفرنسي "ريكو" يعاني من خسائر متتالية وتراجعاً في حصصه السوقية، فلم تجد الشركة خيراً من كارلوس غصن لينقذها من وضعها. وكالعادة، أقدم غصن حيث كان من الممكن أن يتروّد فيه، واستلم أواخر 1996 مهمة نائب الرئيس التنفيذي في مجموعة "ريكو" حيث أشرف على إعادة هيكلة الشركة وخفض أكلافها، كما أولى اهتمامه أيضاً مهام الهندسة والتطوير وإنتاج السيارات والإشراف المباشر على المشتريات، وخلال فترة 3 سنوات شهدت الشركة تحولاً جذرياً باتجاه الربحية والنمو وأصبح اسم كارلوس غصن مذكوراً مع لقبه الجديد "Le Cost Killer".

## مقابلة نيسان

أما بقوله مهمة إعادة هيكلة صانع السيارات الياباني "نيسان" فاعتبرها الكثيرون، حسب ما قال غصن، مقامرة. فحتى مجموعة ديمر كرئيسلر أحجمت عن التورط في هذه المهمة التي تتطلب معالجة مديونيات لا مست حدود الـ 20 مليار دولار وتراجعاً حاداً في المبيعات للأسواق المحلية والعالمية. إلا أن غصن تخصص الفرصة

## النجاح والوطنية

يعتبر كارلوس غصن أن للنجاح طعماً أليط في وطنه وبين أحبائه، "أنا أنجح أصلاً من أجل الناس الذين أحبهم وأعرفهم، هؤلاء يشكلون مرجعي في الحياة، ولكن هناك عدة أماكن اعتبرها وطني لأنني عشت فيها لفترات طويلة مثل فرنسا ولبنان والبرازيل وأميركا، إلا أنه من المنكر اعتبار اليابان وطني".

وعن المشاعر التي يكنّها للبنان يقول "أنا رئيس شركة عالمية جذورها في اليابان ولديها تواجد في 190 بلداً، اهتمامي الأساسي هو كيفية النهوض بهذه الشركة، من الطبيعي والإنساني أن يكون لدي مشاعر خاصة تجاه بلدي لكن واجبي يقضي بأن أبقى هذه المشاعر جانباً، يؤلني جداً أن أسمع عن الأوضاع الاقتصادية والمالية في لبنان خاصة أن لدي أصدقاء ومعارف هنا، أنا رجل أعمال، وأؤمن بقوة أن الشركات يمكنها أن تشكل عامل التنمية الأول في تطوير البلدان، والشركات العالمية تمكنت من إثراء البلدان الخيرية التي تعمل فيها لأنها أعطيت فرص النمو من قبل حكوماتها، أعلم أن النمو الاقتصادي غير كافٍ لكن بالمقابل لا يمكن تحقيق أي شيء من دونه".

واقتنصها فاشترت "رينو" حصة 36,8 في المئة من "نيسان" وعين غصن مديراً تنفيذياً للشركة في شهر حزيران/يونيو 1999، فكان بذلك أول رئيس غير ياباني لشركة يابانية، ما شكل تحدّياً لا يستهان به، ويتعلق بمدى تقبل مجتمع الأعمال الياباني ومرداء وموظفي "نيسان" لهذا التغيير.

عن هذا التحدي تحديداً يقول كارلوس غصن "اليابانيون لا يحبون التغيير ولكنهم يتأثرون بالأشخاص القادرين على إحداثه، وليس أي تغيير لمجرده التغيير بل ذاك التابع من جذور ورؤية، ومن يحدث هذا التغيير يحظى بالاحترام في اليابان، خصوصاً إذا



طال البلد أو شركة كبيرة فيه مثل "نيسان"، ووضيف "أدركت منذ البداية أنه في حال نجاح إعادة الهيكلة سينتج عن ذلك منافع جمّة لكل من رينو ونيسان ولي شخصياً". وفي وقت أطلقت الصحافة الغربية المتخصصة على خطوة غصن تسمية "اللمعة المستعجلة"، انكب على إعادة الهيكلة ونجح خلال فترة وجيزة في إطلاق "خطة الانعاش" لـ "نيسان"، وفي حمل مجلس الإدارة على الموافقة عليها بالرغم من تضعفها إغلاقات لعدة مصانع وتسريح عدد كبير من العمال، الأمر غير المألوف في اليابان. ولعل خير دليل على مدى اقتناع مجلس إدارة "نيسان" بجذوى خطته تعيينه مؤخراً في منصب رئيس الشركة، بحيث احتفظ الرئيس السابق،

تواجهني مشكلة لا أقول "ماذا سيحدث إذا فشلت"، أركز على حل المشكلة وحسب".

اكتسب كارلوس غصن خبرته وصيته من عمليات إعادة الهيكلة الناجحة التي أجراها لعدة شركات، لكن هذه العمليات تتوافق مع قرارات صعبة تطال تأثيراتها أعداداً كبيرة من الموظفين وعائلاتهم، ألا يزعم هذا الأمر كارلوس غصن؟ يقول "لا أحب القرارات الصعبة لكنني ملزم باتخاذها، عندما أعيد هيكلة شركة ذلك لأنها تكون في حال انحلال نتيجة قرارات خاطئة

الياباني يوشيكازو هاناوا، بمنصب رئيس مجلس الإدارة فقط.

### الأسرار الثلاثة

ما سر هذا النجاح العالمي وانت لم تتجاوز الـ 46 عاماً؟ عن هذا السؤال يجيب غصن "أعلم...أترك الاستنتاج لك... بالنسبة لي فلسفتي المهنية بسيطة وأخصها بثلاثة عوامل: 1- كل مشكلة هي فرصة يجب اقتناصها، 2- مطلوب تركيز بنسبة لا تقل عن 100 في المئة لمعالجة المشكلة

- كل مشكلة هي فرصة

- مطلوب تركيز 100%

- الحل يكمن في قلب المشكلة



و 3- الحلول تكمن داخل المشكلة وليس خارجها. خذ مثال "نيسان"... لم أذهب بمهيداً... وجدت كافة الحلول لمشاكل "نيسان" داخل الشركة نفسها ويتابع "أنا لا أؤمن بمعادلات معينة للنجاح، فللك مشكلة حل مختلف عن كل ما عهدته في السابق. أنا براغماتي إلى أقصى الحدود. عندما

## خطط نيسان المستقبلية في مؤتمر صحفي لـ غصن

بمناسبة وجوده في لبنان عقد كارلوس غصن مؤتمراً صحفياً في فندق نوفودوم - بيروت تعدد فيه عن خطط نيسان المستقبلية بالنسبة لبرنامج إنتاج الشركة، وأساليب الإنتاج والمبيعات للتوقع طرحها قريباً، كما تحدث عن أهمية أسواق الشرق الأوسط بالنسبة للشركة واستعدادها لدعم ولائها بكل الوسائل الممكنة.

قدم غصن للحضور نقاب المحررين ملحم كرم وحضر المؤتمر الصحفي الوفد الإداري الياباني المرافق لغصن وكلاء نيسان في لبنان وحشد من الصحفيين.



قنوات البيع والتسليم... كل ما يدخل في اهتمام المستهلك. أما بالنسبة للتكثف، فبات من الضروري أن نتواجد في كل الأسواق العالمية وأن نمقق أحجام مبيعات كبرى ما يعني زيادة التنافسية أيضاً. فزيادة المبيعات تخفف من تكاليف مشترياتنا وهذا ضروري. وستشهد السوق مزيداً من عمليات التكثف لتحقيق هذه الأمور. واعتقد أن عدد شركات السيارات العالمية سيكون بين 5 و7 شركات.

ويعتبر غصن في ما يتعلق بالاقتصاد الجديد أن عمليات البيع عبر الانترنت ستزيد بالرغم من عدم تمكن أي من الصانعين لمعالجة الآن تحقيق اختراق نوعي على هذا الصعيد. وهو يحاول أن يركز شركة نيسان في هذه السوق. أما عن عمليات التجارة الالكترونية بين الشركات (B2B)، فقد انضمت "نيسان"

اتخذت سابقاً وعلى إصلاح هذه الأخطاء. وكلمتها تأخرت للمعالجة الجذرية زادت التأخيرات السلبية للمعالجة. وبالعودة إلى مثال "نيسان"، فالشركة كانت تخسر، وعرض أن تركز خطة المعالجة على التخلص من الموجودات غير المجدية. فثرت الإدارة السابقة خفض الاستثمارات، وهذا أسوأ ما يمكن القيام به في حالة مماثلة. فهم حاولوا تجنب اتخاذ القرارات الصعبة، أما أنا فقلت لهم من البداية لن أتناول أسوأ مطلقاً في ما يتعلق باتخاذ القرارات للناسبة. لو أخذوا القرارات الصعبة سابقاً، لكانت المعالجة أسهل. لكن نقصتهم الشجاعة أو الرؤية أو الاثبات. أصعب ما في الأمر بالنسبة لي هو عدم تمكن الآخرين من رؤية جدوى قراراتي الصعبة وعدم ظهور النتائج بأسرع من المطلوبة. يظن الكثيرون أنني أهوي تحجيم الشركات وهذا الأمر ليس صحيحاً. هدفي هو إنعاش وبقاء الشركات وإعطاء الموظفين وعائلاتهم أملاً في المستقبل.

ومن خطته لإعادة إنعاش "نيسان" يقول كارلوس غصن "لا شك لدي أن "نيسان" ستشهد انتعاشاً قوياً لأن الشركة لديها مقومات متينة وسيثبت صحة ما أقول خلال الأشهر المقبلة. فالنمو لا يتم منحه بل يجب أن تستحقه أولاً ويجب أن تقوم بالخطوات الصحيحة لهذه الغاية. خفض الأكاليف ضروري ولكنه ليس كافياً. أنا أضع الشركة حالياً على الخط الصحيح لضمان استمرارية النمو عبر زيادة الاستثمار ورفع الطاقات التقنية وتشجيع الإبداع". أما عن سبب عودته للحديث عن نيسان كلما سألناه عن موضوع شخصي فيقول "عندما تحدث عن نيسان إنما أنت تحدث عن نفسك، فكيف يمكن أن نتعرف على ما لم يحدث عما أقوم به؟ وكل ما أقوم به حالياً متمحور حول نيسان".

## خطة الانعاش

من بعض المؤشرات الرئيسية التي تستند عليها خطة كارلوس غصن لإنعاش نيسان إجراء عدد من الخطوات بين 1999 و2002، والتي لم يتسن لنا التأكد منها معه، هي الآتية:

الاصطناع: من 7 إلى 4  
الوظائف: من 148 (إلى 127 ألفاً)  
مقتصات السيارات "platforms": من 24 إلى 15  
عدد الموزعين: من 1145 إلى 690  
الدائن الصافي: من 12,6 إلى 6,3 مليار دولار

## صافي السيارات: بين 5 و7 كيار

وتنساب الحديث مع هذا الشخص ذو الذهن المتقّد والدائم التحرك حتى في مقعده إلى صناعة السيارات بشكل عام، فيها إجابة عن سؤال يتعلق بنظرته المستقبل للصناعة في الاقتصاد الجديد يقول "سيتمكنكم صانعون مستقلون هذه الصناعة: التنافسية والتكثف. فالسوق تدفع الشركات إلى مزيد من التنافسية نتيجة التطورات التقنية المتسارعة ومرونة بنية الأكاليف. وعليه باتت المعايير الأساسية هي النوعية والمتانة وسلامة

إلى تصالف جنرال موتورز-ديملر كرايسلر-فورد مع شركة أوراكل للبرامج بهدف إنشاء سوق للشراء عبر الانترنت. ويعمل فريق العمل المؤلف من هذه الشركات حالياً على توحيد الأنظمة ووضع معايير موحدة لهذه السوق الالكترونية الضخمة.

عن مستقبله الشخصي والتوقعات المتعلقة بتحقيق دمج كامل بين "رينو" و"نيسان" يبرأسيه يجيب غصن "تحتاج خطة إنعاش "نيسان" شروط أساسية لإكمال التحالف معها وتحقيق مزيد من التكامل بين الشركتين، إلا أن ذلك لن يؤثر في مطلق الأحوال على التمايز بين ماركتي "رينو" و"نيسان" الذي ستحرص على إبقائه. أما بالنسبة لمستقبلي الشخصي فلا يمكنني التعليق على هذه التكهّنات (مبتسماً).

## 400,000 نيسان في المنطقة

وفي نهاية الحديث كانت لنا مع رئيس شركة "نيسان" كارلوس غصن عودة إلى أسواق المنطقة فاعتبر أن الأسواق العربية قدمت تطلّياً، وما زالت، فرصاً مهمة لشركة نيسان، حيث تبيع حوالي 400 ألف سيارة فيها، والزيارات العرب بنظره متطلّبين في ما يتعلق بالمتانة والسلامة والرفاهية والتكيف وهذا ما تسعى الشركة لحمايته.

من هنا تمعها بحصة سوقية تقدر بـ 19 في المئة. وتهدف زيارتي للمنطقة إلى التأكد شخصياً من وصول كافة ملاحظات العملاء العرب حول سياراتنا إلى مقرنا الرئيسي في طوكيو لأعمل على تحقيق رغباتهم. ■

سامي لحود



**نظارات إستحسان وخيطة في كل مكان: هذا أمر طبيعي، لأن الناس أينما ذهبنا  
سيرغبون في الجلوس مكانك خلف مقودها**

نقدم لك 300M.. الجديدة كلياً. عندما تكون سيارة بهذه القوة الجهارة تحت تصرفك، ما علينا سوى إقتراح أمر واحد عليك. سارع بالجلوس خلف مقودها، وانطلق بها إنه الأسلوب الأمثل للإستمتاع بمحرك 300M المصنوع من الألمنيوم، سنة ٣٥ لترات و٢٤٠ صماماً بقوة ٢٥٣ حصاناً بلمسة واحدة من يده، يمكنك التعامل مع تقنية أوتو-ستوك® للتغيير من المائل الأوتوماتيكي للسلس إلى التحكم بواسطة ناقل السرعة اليدوي، إن مشاعر الليونة التي تولدها 300M لدى الجميع هي الشيء الوحيد الذي لن يمكنك التحكم فيه، مقصورة جلدية فاخرة، ذاكرة إلكترونية لحفظ أوضاع عدة، ونظام صوتي موسيقي رائع ذو ١٦ ساعة طراز إلفينيتي II سبيلز إمبانج®. خصائص ومميزات متعددة ستجعل نظارات الإستحسان تتلأأ في عيون الآخرين. نصيحتنا لك! يجب أن تتعود على ذلك من الآن فصاعداً.

**كرايسلر**

**كل من  
نظام الإستبدال  
نظام التاجير**

إستخدام لخدمة الأمان والتذكّر أن العلم للعقل هو أفضل مكان لسلامة الأبطال. © كرايسلر ماركة مسجلة من شركة ديملر كرايسلر

**سنوات  
ضمان  
غير محدود  
الكيلومترات**

هاتف ٢٢٢٢٢٢٢٢  
هاتف ٤٢٢٢٢٢٢٢  
هاتف ٦٨٢٢٢٢٢٢  
هاتف ١٤-٢٢٢٢٢٢  
هاتف ٨٨٢٢٢٢٢٢  
هاتف ٢٢٢-٨٨٢

طريق خريص  
(معرض الإستهلاك والسيارات للمستعمل)  
طريق للمدينة  
طريق للمطار القديم  
طريق للبحر/البحر  
طريق لنهاج/مخمس

الرياض (البركة الجديدة)  
الرياض  
جدة  
جدة  
الدمع  
خميس مطيعة

**الفرع**

**المتحدة للسيارات**

معاً... لخدمة أفضل.

الموزع الوحيد لسيارات كرايسلر، جيب ودايج في المنطقة العربية السعودية.

# مصر من وجهة نظر ألمانية الإصلاح ضحية التخوف من التبعات الاجتماعية

برلين - د. إبراهيم محمد



ديتير فايس (Dieter Weiss)

تعود قصة مصر الطويلة مع الإصلاح الاقتصادي إلى أكثر من ربع قرن (1974) عندما قدّم الرئيس أنور السادات ورقة عمله الشهيرة حول توجيه السياسة الخارجية نحو الغرب والاقتصاد المرن باتجاه السوق الحرة. وجاء تقديم الورقة ليفتح الطريق أمام ما سمي سياسة الباب المفتوح للتدليل على الانفتاح السياسي والاقتصادي الذي شهدته بلاد النيل في عهد المذكور. ويعرف عن هذه السياسة أنها اهتمت بتحرير التجارة وتهيئة مناخ المضاربات أكثر من اهتمامها بتصحيح أوضاع المؤسسات الاقتصادية العامة والمريضة، وباستثناء بعض الخطوات التي أدت إلى تحسين أداء القطاع المالي خلال الثمانينات بقيت الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية شبه معطلة حتى أواخر عقد الثمانينات.

ولكن الوضع تغير مع مطلع التسعينات حيث بدأت مرحلة جديدة في تاريخ إعادة الهيكلة. فمنذ ذلك الحين بوشر بتنفيذ برنامج إصلاحى وفقاً لشروط صندوق النقد الدولي. وفي إطار هذا البرنامج تحقق نجاح سريع على صعيد استقرار المؤشرات الاقتصادية الكلية (الماركوية) كالدونية والتضخم وميزان المدفوعات. ولكن عمليات إعادة هيكلة وخصخصة مؤسسات القطاع العام ما تزال تعاني من أزمة وصلت إلى ذروتها خلال السنوات الثلاث الماضية. ويصل بعض المحللين إلى القول أن هذه العمليات دخلت عنق زجاجة لا يمكن لها الخروج منه في ظل الظروف والمعطيات القائمة.

يعتبر الخبير الألماني البروفيسور ديتير فايس (Dieter Weiss) من أبرز القائلين بهذا الرأي. وقد عبر عن ذلك في كتابه المشترك مع أولرش فورنسل (Ulrich Wurzel) الخبير في المعهد الألماني للبحوث الاقتصادية حول التحولات الاقتصادية والسياسية في اقتصاد السوق المفتوح - مثال مصر. ويشكل هذا الكتاب مساهمة غاية في الأهمية على صعيد تحليل ونقد تجربة الإصلاح الاقتصادي في مصر خلال العقود الثلاثة الماضية.

"الاقتصاد والأعمال" التقت البروفيسور فايس مجدداً في برلين لتحاوّر في شؤون وشجون الإصلاح المصري وأهم دروسه في ضوء ما كتب وخبر. يذكر أن فايس يشغل كرسي اقتصاديات الشرق الأوسط في الجامعة الحرة برلين منذ أكثر من عقدين. كما أنه واحد من أهم المستشارين الأوروبيين بخصوص العديد من القضايا الأوروبية - العربية. وهذا الحوار:

■ حققت مصر من النجاح الاقتصادي ما جعل عالم الأعمال يطلق عليها تسمية نمر النيل، بينما أنتم تتحدثون عن مأزق، كيف توضحون ذلك؟

□ أولاً دعنا نترك قضية النمر جانباً لأنه موضوع يطول الحديث حوله. وبالنسبة للنجاح فقد اقتصر تقريباً على المؤشرات للماركوية (مديونية خارجية، تضخم... الخ)، ومقابل ذلك وقعت الإصلاحات الهيكلية ضحية البطء والتردد والتأجيل إلى الحد الذي أوصلنا إلى مأزق. ويتمثل هذا الأخير في ضرورة حسم عملية إعادة الهيكلة والخصخصة بشكل أكثر جرأة وسرعة من جهة، ومن جهة أخرى لا نستطيع القيادة السياسية القيام بذلك بسبب ازدياد حدة المعارضة والخوف من التبعات الاجتماعية التي تشكل تهديداً للاستقرار السياسي.

■ طالما أن الأمر يصل إلى حد تهديد الاستقرار السياسي، ليس من الأفضل تصوير عملية الإصلاح بالوتيرة التي سارت عليها حتى الآن؟

□ تكمن المشكلة في أن هذه الوتيرة تدفع الأمور إلى مزيد من السوء. فحجبة المعارضين للخصخصة تقوى في الوقت الذي تتراكم فيه المشاكل البنوية ويدخل الاقتصاد في مرحلة ركود، ناهيك عن تضاعف تكاليف إعادة الهيكلة. وينطوي هذا الأمر على درجة أعلى من الخطورة التي كان من الممكن مواجهتها في السابق لو سارت العملية المذكورة بسرعة مقبولة.

■ لماذا حققت الإصلاحات نجاحاً سريعاً في المجال الماركوي مقابل إنجازات متواضعة على صعيد إعادة هيكلة وخصخصة القطاع العام؟

□ يعكس النجاح على الصعيد الماركوي وزن الدعم الخارجي بشكل أساسي. فلو لا هذا الدعم لما تمّ التمكن من النجاح المذكور. لنأخذ على سبيل المثال المديونية الخارجية التي كانت بحدود 50 مليار دولار عندما اندلعت حرب الخليج الثانية. وبعد الحرب شطب نادي باريس نصفها. وبالإضافة إلى



ذلك حصلت البلاد على 8 مليارات إضافية مقابل تأييدها للحرب واشتراكها فيها. وهناك بضعة مليارات تتدفق سنوياً من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة ودول مانحة أخرى. ومقابل النجاح المذكور لا تسير عمليات الخصخصة وإعادة الهيكلة ببطء شديد وحسب، فهي تصطدم أيضاً بالمقاومة العراقية التي تضعها البيروقراطية والنقابات والصناعة العسكرية الحكومية وبعض أوساط القطاع الخاص وغيرها من القوى والمجموعات ذات النفوذ. ويرافق هذه العراقيل سياسة اقتصادية تنطوي على الكثير من التناقضات وإثارة الشكوك.

**■ قولك أن بعض أوساط القطاع الخاص يعارض عملية الخصخصة يبدو لي غريباً بعض الشيء، ما هي خلفيات ذلك يا نزي؟**

□ للوهلة الأولى يعتقد المرء أن القطاع الخاص يجعله مقلد وراء العملية ويتعاضد من دون تحفظ. ولكن التجربة المصرية وغيرها أظهرت أن العديد من جهاته تعارضها، ويتعين لهذه الجهات السماسرة الذين يجنون أرباحاً مهمة من خلال التوسط لإتمام الصفقة، وقد انصرفت بين مؤسسات القطاع العام وشركاء آخرين في الداخل والخارج. وهناك الشركات الخاصة التي تستفيد من حماية السوق المحلية وعدم تعرض منتجاتها للمنافسة الأجنبية. ولا ننسى أن هذه الأخيرة تحصل على مواد أولية وسلع يبيعها القطاع العام بأسعار لا يندر أن تكون مدعومة.

#### لماذا عدم الأقبال؟

**■ مقولة أن الخصخصة تسير ببطء بسبب المعارضة المتزايدة التي تواجهها يقابها حقيقة أن أكثر من 300 مؤسسة عامة معروضة للبيع منذ سنوات من دون أن يجدي القطاع الخاص حماساً لنشرها، لماذا؟**

□ من المعروف أن عدداً مهماً من مؤسسات الدولة يعاني مشاكل يصعب تجاوزها، ومنها على سبيل المثال التلخف التقني وضعف الكفاءة والخصائر. هذه المؤسسات لا يريد رجال الأعمال بالطبع شراءها بسبب تكاليف تحديثها العالية وعدم جدواها. وبالتالي للمؤسسات الأخرى هناك اهتمام بقسم مهم منها. ولكن الحكومة تضع شروطاً يصعب القبول بها على صعيد الاحتفاظ بآماكن العمل

## البيروقراطية ليست وحدها التي تعرقل الخصخصة وإنما العديد من أوساط القطاع الخاص أيضاً

44

والضمانات الاجتماعية. ومن جهة أخرى تراها تنصرف في أحيان كثيرة بشكل غير جدي ومتناقض مع الأهداف المعلنة. وهذا ما يثير من عزيمة المستثمرين تجاه التقدم بطلبات الشراء وإعادة الهيكلة.

**■ على ذكر شروط الخصخصة، إلا ترى أن ذلك ضرورياً وخصوصاً عندما يتعلق الأمر بالمحافظ على أماكن العمل أو غالبية العاملين وكذلك على الضمان الصحي والاجتماعي؟**

□ أوافق على أن هذه المسألة معقدة وتقتضي الحذر ولكن من دون مبالغة. وهي مشكلة حقيقية يزيد من حدتها ضخامة القطاع العام المصري وارتباط لقمة عيش الملايين به، ما يقيد حركة الحكومة بشكل أكبر مما هو عليه الحال في بلدان أخرى. فتهدد أماكن العمل يسام في إخصاب تربة التطرف. وعلى الرغم من ذلك أرى أن الحل يكمن في استبعاد كل من الطرفين، أي الحكومة والقطاع الخاص على تحمل مسؤوليات أكبر على هذا الصعيد بدلاً من التمسك بشروط يصعب تطبيقها أو غير واقعية.

**■ تحدثت في كتابك المشترك مع اورش فورتل حول تجربة الإصلاح الاقتصادي في مصر عن سوء استخدام أموال المساعدات الخارجية، بمعنى آخر نكرت أنها تصرف للتحفيف من ضغوط عملية الإصلاح بدلاً من استخدامها للتوسع في إعادة الهيكلة والخصخصة، ما هو موقف الجهات المانحة من ذلك؟**

□ بغض النظر عن مشاكل تنشأ بين الفترة والأخرى وتؤدي أحياناً إلى تأجيل هذا القرض أو تجميد تلك للعودة ترى مصادر الدعم نفسها كالحكومة في دوامة. فهي لا تستطيع ممارسة ضغوط أكبر على

## تجاوز مازق الإصلاح مرهون بقيام تحالف سياسي واجتماعي عريض يقوى مواقع الإصلاحيين

مراكز اتخاذ القرار بسبب أهمية مصر الاستراتيجية كحليف أساسي للغرب في منطقتي الشرق الأوسط والبلقانية العربية. من ناحية أخرى هذه المساعدات لا تحمل صفة الديمومة لأنها تأتي لمساعدة الاقتصاد المصري على تصحيح بخيته الهيكلية والاعتماد على نفسه بأسرع وقت ممكن.

**■ الحكومة المصرية الجديدة اعترفت بخروج سياسة الإصلاح عن مسارها الصحيح خلال السنوات الثلاث الماضية وعليه بدأت منذ مجيئها اتخاذ إجراءات سريعة لمواجهة الركود وتجاوز مشكلة السيولة ودفعة عملية الخصخصة، كيف تقم أداها حتى الآن؟**

□ إجراءات حكومة الدكتور عبيد على صعيد دفع المتأخرات والتخفيف من أزمة السيولة تأتي في الاتجاه الصحيح وإن جاءت بشكل متأخر. غير أن هذه الحكومة نفسها أوقعت المستثمرين في إرباكات وحيرة. ففي الوقت الذي أعلنت فيه عن إحياء برنامج بيع مؤسسات القطاع العام، خطمت لبلاء العديد من الشركات الحكومية الجديدة. ويبدو أنها عدلت عن بيع البنوك الحكومية الكبيرة. بالإضافة إلى ذلك جاء تصدعها لمبات الخلع بين إحدى مؤسسات الاستثمار أجنبي أوائل هذا العام ليصيب عالم رجال الأعمال بصدمة.

#### بعداً تضع؟

**■ لو طلب منك أن تعطي رأيك باختصار حول ما ينبغي فعله لأحياء عملية الإصلاح وإعادة الهيكلة، ماذا تقول؟**

□ الإصلاح وإعادة الهيكلة مهمة وطنية تتطلب جراً وجندية ورؤية استراتيجية ناهيك عن توفير الحوافز وإيجاد قاعدة تأييد اجتماعية وسياسية عريضة. هذه المسائل الاجتماعية بقيت حتى الآن هيكلية بسبب عدم إعطائها الأهمية الكافية. وتكمن أهميتها في أن تجاوز مازق الإصلاح مرهون بتقويتها. ومن أجل القيام بذلك ينبغي فتح صفحة جديدة تقوم على تحالف اجتماعي وسياسي يتفهم ضرورة الإصلاح ويدعمه. ومن متطلبات هذا التحالف مزيد من الليبرالية السياسية والديمقراطية والشفافية والعلمنة التي يرافقها إدخال أدوات إدارية مرنّة تحد من هيمنة البيروقراطية ومركزيتها. وأخيراً لا بد من التأكيد على أن إنجاز المهمة يجب ألا يؤدي إلى زيادة الفوارق الاجتماعية بالشكل الخيف الذي تم حتى الآن. ■



## من ثمار المؤتمر الأول لرجال الأعمال سندات خزينة خاصة بالمغاربة

انتهى "المؤتمر الأول لرجال الأعمال المغاربة والمتحدريين" عن اقتراح عملي، يؤمل أن يكتب له النجاح، إستجابت له الحكومة فوراً، ومن خلال وزارة المال. فقد أعلن وزير المال د. جورج قرقم عن افتتاح الاكتتاب بسندات خزينة خاصة بالمغاربة لمدة 5 سنوات ومن دون فائدة، وكان المكتب الأول في الإصدار صاحب الاقتراح الذي قدمه خلال المؤتمر، المغرب حكمت قصير. وفقاً للإقتراح، فإن هذه الخطوة التي يؤمل أن يكتب لها النجاح، تشكل المساهمة المباشرة الاغترابية الأولى التي تستهدف بصورة أساسية التخفيف من أعباء المديونية.

### حدث حديث

انعقاد هذا الحدث في لبنان جاء بمثابة حدث في حد ذاته، الأول، انعقاد "المؤتمر الأول لرجال الأعمال المغاربة والمتحدريين" الذي جمع جناح الوطن للمغرب للتصل بأكثر من 600 رجل أعمال لبناني يجتاهه المقيم، والشأن انعقاد غداة انسحاب الجيش الإسرائيلي من جنوب لبنان. وكان اللافت أن نحو 200 مشترك ساهلوا أسماءهم للاشتراك في المؤتمر بين 27 أيار/مايو و4 حزيران/يونيو، أي بعيد الانسحاب.

نظم هذا المؤتمر، وهو الأول من نوعه بمحتوى اقتصادي، وزارة المتحدريين بالتعاون مع مجلس الاغتراب اللبناني للاستثمار برعاية رئيس الجمهورية اللبنانية العماد إميل لحود الذي مثله رئيس مجلس الوزراء د. سليم الحص في حضور وزراء وفاقيات سياسية واقتصادية.

### مؤثرات محتملة

رئيس مجلس الوزراء نوه في جلسة الافتتاح بأهمية دور للمتحدريين في تنمية مسيرة الإنماء والإعمار واعتبر المؤتمر أنه فرصة لإطلاع للمتحدريين على النواحيات

استقطب عدداً جيداً من المشاركين، ما أكد على حماسة ورغبة للمتحدريين في تعزيز أواصر انتمائهم وعلاقاتهم مع الوطن، إلا أن البعض أشار إلى أن المؤتمر لم يستقطب كبار التمويل من المغاربة.

— تميز المؤتمر بتفاعل ملموس بين الحاضرين والمشاركين لكن هذا التفاعل بقي مجتزأ من خلال عدم استكمال الحوارات من خلال لجان متخصصة كان سبق للمؤتمرين أن طالبوا بتأليفها. وحظلت الجلسات بمحاضرات شاملة ما كويدها قدمها أشخاص لهم صفات تمثيلية، بينما كان المشاركون يرغبون بمساهمة خبراء، كذلك افتقد المشاركون أوراق عمل لقطاعات حيوية كالطاقة والاتصالات والتربية والتعليم والصحة والاستشفاء والإعلام والإعلان.

ومما يكتن، فقد حقق المؤتمر استقطاباً ملحوظاً وأرسي فكرة مهمة قابلة للتطوير والتفعيل، وأعطى محتوى اقتصادياً لهذا اللقاء الاغترابي خلافاً للقاءات السابقة التي كان معظمها خطابياً عاطفياً.

ومن أهم التوصيات والاقتراحات التي تم طرحها خلال المؤتمر:

— تحويله إلى مؤسسة تجمع سنوياً في لبنان بالتنسيق في ما بين وزارة المتحدريين والهبات الاقتصادية والاغترابية، وتشكيل لجنة من المؤثرين للمساعدة على تنظيم المؤتمر المقبل ومتابعة أعمال وتوصيات المؤتمر الأول على أن تعتمد صيغة اللجان المتخصصة في توزيع هذه الأعمال.

— إصدار سندات خزينة من الدولة اللبنانية مخصصة للمتحدريين بفوائد ومزية أو من دون فوائد وإفتراف متفاوتة على أن تخصص عائدات هذه السندات للمساهمة في إغناء الدين العام وتنفيذ مشاريع إنمائية في كافة المناطق اللبنانية (تم تخفيض هذه التوصية).

— الاعتماد بتصدير الإنتاج اللبناني إلى بلدان الاغتراب واعتبار المتحدريين ركيزة أساسية في عملية التسويق وتنظيم المعارض لهذه المنتجات وترويجها.

أما باقي التوصيات فهأت مفصلة على قياس المشاكل التي طرحها المشاركون خلال الحوارات المفتوحة مع الجهات المعنية.

— وتناولت هذه التوصيات الإصلاح الإداري وتيسير المعاملات، تفعيل دور البعثات البلموسية، إنشاء شركة مختصة بين القطاع العام والخاص، مراعاة أوضاع المتحدريين عند توقيع الاتفاقات التجارية، نشر النقصات في وسائل الإعلام الاغترابية. ■

الاستثمارية والفرص المتاحة، ودعا إلى تحويل المؤتمر إلى مؤسسة تجمع رجال الأعمال المغاربة والمقيمين تكون لها أمانة عامة دائمة تعمل على تنظيم مؤتمر سنوي لرجال الأعمال، معلناً أن العمل جارٍ لإطلاق جامعة الإعلاميين اللبنانيين في العالم التي تضم إعلاميين لبنانيين ومتحدريين يعملون في وسائل إعلام عالمية، كما دعا إلى تنظيم مؤتمرات متخصصة في لبنان للطاقة الاغترابية كمؤتمر سنوي لأطباء وآخر للمحامين وثالث للمهندسين الخ.

انعقد المؤتمر على مدى ثلاثة أيام وشمل عدداً من الجلسات التي تناولت قضايا الصناعة والمصارف والتأمين والزراعة وغيرها، كما تحدث وزراء خلال المؤتمر قدم كل منهم عرضاً عن الأوضاع الاقتصادية القائمة والتوجهات الحكومية بشكل عام.

### بعض الملاحظات

ككل عمل أول، ثمة انطباعات وملاحظات برزت من خلال المحاضرات والحوارات والأصايد الجانبية يمكن إيجازها في الآتي:

— تحول المؤتمر إلى مناسبة وطنية داعمة للبنان المقاوم، ورغم كونه الأول،

فندق ومجمع الترفيهيات

# Portemilio

ص.ب. ٧٦٦ - كسليك - لبنان هاتف ٩٩٢٢٢٠٠ (٩٦٦) - فاكس ٩٩٢١٨٦٦ (٩٦٦)

Web Site: [www.portemilio.com](http://www.portemilio.com) البريد الإلكتروني: [portemilio@lebanon.com](mailto:portemilio@lebanon.com)



## المناطق الصناعية المؤهلة: حماس أميركي وعراقيل إسرائيلية

مناطق جديدة

عفان - صلاح حزين

وفي العام 1998 بدأت شركة كيتان الإسرائيلية بنقل جزء من مصانعها إلى الأردن لتصبح جزءاً من المنطقة الصناعية المؤهلة في إربد، وذلك على خلفية إضرابات كانت حدثت في المصنع في إسرائيل، والذي كان معظم العاملين فيه من العرب الإسرائيليين. ومنذ ذلك الحين وهذه المناطق في اتساع وإزدياد، ولم تعد محصورة في شمال الأردن بل امتدت شرقاً إلى المفرق كما امتدت إلى أقصى الجنوب قرب مدينة الكرك.

ففي شهر نيسان/أبريل من العام الماضي أعلن وزير الصناعة والتجارة آنذاك، السيد محمد عصافور، عن نية الأردن إقامة مناطق صناعية مؤهلة جديدة في الزرقاء وسط الأردن وفي المفرق في الشمال الشرقي، وفي الكرك جنوب الأردن. وقال إن منتجات هذه المناطق سوف تكون مطابقة للمواصفات التي تنتجها المنطقة الصناعية المؤهلة في إربد في إشارة إلى أن هذه لمنتجات سوف تصدر إلى الولايات المتحدة.

وفي شهر تشرين الأول/أكتوبر من العام نفسه كان وزير التجارة الأميركي وإيهام ديلي يزور الأردن ويعلن موافقة الولايات المتحدة على خطة التوسع في إقامة المناطق الصناعية المؤهلة الجديدة، والعنصر الأكثر أهمية في منتجات هذه المناطق هو شروط التامين، أي الشروط التي يجب توافرها في السلع المنجدة في هذه المناطق بحيث تدخل الأسواق الأميركية من دون دفع رسوم جمركية. فمن المعروف أن هناك مواصفات

صادفت الأشهر الأخيرة للقرن العشرين ذكرى مرور ست سنوات على توقيع اتفاقية السلام بين الأردن وإسرائيل، وخلال هذه السنوات الست لم يزد حجم رجال الأعمال الإسرائيليين المشتركين مع نظراء أردنيين في مشاريع مشتركة على ثمانية، ولم يزد حجم هذه الاستثمارات المشتركة على نصف مليون دولار.

لكن هذا الإحصاء الرسمي عن وزارة الصناعة والتجارة في نهاية العام 1999 لا يتضمن مشاريع المناطق الصناعية المؤهلة، فما هي هذه المناطق؟

حالة الحرب المعلنة بينهما. وفي شهر آذار/مارس 1995 بدأ أول تعاون اقتصادي بين البلدين بإقامة أول مشروع صناعي مشترك، وهو مصنع للألبسة في مدينة إربد الأردنية الشمالية.

واستمر التعاون الاقتصادي بين القطاع الخاص في كل من البلدين ولكن على استحياء من الجانب الأردني، غير أن شهر آذار/مارس من العام 1998 شهد نقلة نوعية في العلاقات الاقتصادية بين الأردن وإسرائيل، ففي ذلك الشهر تمت المصادقة على اتفاقية المنطقة الصناعية المؤهلة في مدينة إربد، وذلك بعد التوقيع عليها في مؤتمر الدوحة الاقتصادي الذي عقد في العاصمة القطرية في 11 تشرين الثاني/نوفمبر من العام 1997.

وبموجب هذه الاتفاقية تمولت المنطقة الصناعية في إربد إلى منطقة مؤهلة لتصدير منتجاتها إلى الولايات المتحدة الأميركية من دون دفع رسوم جمركية.

الناطق الصناعية المؤهلة هو الاسم الذي يطلق على المشاريع الصناعية الخاصة التي تتعاون فيها إسرائيل والأردن وكذلك فلسطين وإن في صورة منفصلة، وبتمشيع أميركي على إنتاج سلع "مؤهلة" لدخول السوق الأميركية من دون دفع رسوم جمركية.

وتكمن أهمية هذه المناطق في أنها كانت التجارية الأولى في التعاون في مجال الصناعة بين الأردن وإسرائيل. واليوم وبعد مرور أكثر من ست سنوات على بدء هذه التجربة فإنها ما زالت تحتفظ بأهمية نفسها، فالولايات المتحدة تعتبر نجاحها عنواناً لنجاح السلام في تحويل خصوم الأمم ليس إلى أصدقاء فقط - الولايات المتحدة لا تقيم وزناً كبيراً لمثل هذه الأحكام الأخلاقية - بل في تحويلهم إلى شركاء تجمعهم مصالح.

في الأساس والعشرين من تشرين الأول/أكتوبر من العام 1994 وقع الأردن وإسرائيل معاهدة السلام بعد 46 عاماً من

وبعد مباحثات مضنية، اتفقا على أن تبقى النسبة المشار إليها نفسها (11.6 في المئة) للسلع الإسرائيلية، ولكنها تخفض إلى 8 في المئة بالنسبة للسلع الأردنية، وذلك كنوع من التشجيع لهذه التجارة، غير أن هذا لم يعجب إسرائيل التي رفضت أن تعرض هي عن النقص في نسبة القيمة المضافة الأردنية، ولم ترضخ إلا بعد ضغوط أميركية مارستها إدارة الرئيس الأميركي بيل كلينتون على إسرائيل. وحتى عندما أعلنت إسرائيل موافقتها مرغمة، فقد شددت على أن موافقتها هذه ستكون مؤقتة ولدة عامين فقط، وقبل الأردن بتحفظ، ولكنه واصل العمل لتحويل هذه النسبة إلى نسبة ثابتة ودائمة.

لم تنته المدة التي اتفق عليها الطرفان بعد، غير أن هذا الموضوع لم يُثر من أي من الجانبين، وما زالت تجارة المناطق الصناعية المؤهلة مستمرة ولكن ليس من دون منصفات إسرائيلية. ■

— ألا تقل نسبة القيمة المضافة عن 20 في المئة إذا كانت السلعة مصنعة من أحد الجانبين بغيره، إسرائيلياً كان أو أردنياً، وذلك مقابل 60 في المئة بالنسبة للسلع المصنعة في الولايات المتحدة أو أي مكان آخر في العالم.

— ألا تقل القيمة المضافة التي يساهم بها كل طرف عن 11.6 في المئة، أي ثلث نسبة القيمة المضافة المطلوبة، مع إمكان أن يقوم طرف ثالث بتوفير الثلث الباقي من القيمة المضافة المطلوبة إذا أخفق أحد الطرفين في توفيرها.

### منصفات إسرائيلية

منذ المدة أثار إسرائيل قضية القيمة المضافة في السلع الأردنية والتي رأت أنها لا تزيد على 8 في المئة، أي أنها تقل عن الحد الأدنى الواجب توافره بنحو 2.5 في المئة. وطلبت بأن تكون النسبة مطابقة لما هو مطلوب منها، أي 11.5 في المئة. غير أن البلدين

معينة يجب توافرها في مثل هذه السلع سواء كان مصدرها الولايات المتحدة نفسها أو أي بلد آخر. غير أن الولايات المتحدة، وبدافع الحرص على نجاح هذه التجارة، ولعزفتها بأن مواصفات صناعة ناشئة مثل الصناعة الأردنية لا تلبي الحد الأدنى من الشروط الأميركية، خفضت من سقف الشروط اللازم توافرها في السلع المنتجة في المناطق الصناعية المؤهلة ووضعت لها شروطاً خاصة. وهذه الشروط هي:

— أن تكون السلعة من مصنع أردني إسرائيلي مشترك في المنطقة، وأن تكون حصلت على موافقة لجنة أردنية إسرائيلية مشتركة تتحقق من استيفاء السلعة المذكورة للشروط المطلوبة.

— ألا تقل نسبة القيمة المضافة على السلعة المذكورة عن 35 في المئة إذا كانت هذه السلعة إنتاجاً مشتركاً بين إسرائيل والأردن، علماً بأن النسبة التي تطلبها في العادة هي 65 في المئة.



## نظر: إصدار سندات ناجح سبته تصنيف إيجابي 1,4 مليار دولار لمدة 30 سنة

نجحت دولة قطر في إصدار سندات "يوروبوند" جديد، هو الثاني لها، قيمته 1,4 مليار دولار ومدته 30 عاماً، ويشارك 385 نقطة أساسية من إصدارات سندات الخزينة الأميركية لأجل ماطلة.

وقد تخطى إكتتاب المستثمرين الأميركيين والأوروبيين في السندات الـ 2,5 مليار دولار، ما حدا بالحكومة إلى زيادة الإصدار من مليار إلى 1,4 مليار دولار.

تولى تمويل هذا الإصدار كل من، "غولدمان ساكس"، "مورغان ستانلي دين ويت"، "كريديت سويس فيرست بوسطن"، "جي بي مورغان".

وكانت وكالة التصنيف العالمية "ستاندرد اند بورز" (S&P) منحت تصنيفها لدولة قطر بدرجة BBB للدين الممتاز غير المضمون.

كما حافظت "ستاندرد اند بورز" على درجات التصنيف الأخرى لدولة قطر وهي:

- تصنيف إصدار القصور BBB+ مستقر 3-A.

- تصنيف الطويل والقصير BBB+ مستقر 2-A.

- تصنيف إصدار العمل المحلي للبلدين الطويل والقصير BBB+ مستقر 2-A.

ويشير النمو إلى القدرات التصديرية لدولة قطر سواء لجهة إنتاج النفط الخام أو لجهة تصدير الغاز الطبيعي السيل (LNG)

التي ما زالت تؤمن معاً 80 في المئة من عائدات الصادرات القطرية وتشكل 60 - 70 في المئة من عائدات الخزينة.

وقد أدى الإستثمار في حقول نفطية "أوف شوب" إلى نمو كبير في القدرة الإنتاجية للنفط الخام حيث يتوقع أن يصل الإنتاج إلى مليون برميل في اليوم خلال العام 2001. كذلك يرتفع أن يرتفع حجم صادرات الغاز الطبيعي (LNG)

في السنوات المقبلة من جراء توقيع عقود تصدير إضافية وإتقالي، والتوسع في الطاقة الإنتاجية للغاز، ومن جهة أخرى، إنخفاض الحاجة إلى استيراد معدات لتشغيل النفط والغاز (التي هي قيد الإنشاء).

ومن المتوقع أن يؤدي تزامن هذه العوامل مع الارتفاع في أسعار النفط عالمياً إلى فائض في الحساب الجاري الخارجي لقطر بنسبة 15 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة مع عجز استمر خلال العام 1995 وحتى العام 1998. ■

## الشراكة الأوروبية المتوسطية من المنظار الأردني

منصور : 8 نصائح من وحي التجربة



د. يوسف منصور

استضاف تجمع رجال الأعمال اللبنانيين (RDLL)، د. يوسف منصور، رئيس هيئة الرقابة الأردنية للاتصالات، لإلقاء محاضرة حول تجربة الأردن في الانضمام إلى إشفاق الشراكة الأوروبية - المتوسطية، كونه كان رئيس الفريق الأردني للمفاوض حول هذا الموضوع.

**منصور** عرض لآلية التفاوض مع المجموعة الأوروبية التي استمرت بالنسبة للأردن لفترة عامين انتهت أواخر 1997 بتوقيع الأردن على الاتفاقية ثم مصادقة 8 برلمانات أوروبية عليها بالتتابع، علماً أن الاتفاقية لن تدخل حيز التنفيذ قبل مصادقة كافة برلمانات البلدان الأعضاء في الاتحاد الأوروبي عليها. وعرض منصور لأهداف الشراكة الأوروبية - المتوسطية وهي ثلاثة: تأسيس منطقة تتمتع بالسلام والاستقرار عبر مزيد من الحوار السياسي وتعزيز الأمن، إرخاء الإزدهار عبر الشراكة الاقتصادية والمالية والدخول التدريجي لمنطقة حرة بحلول العام 2010، وتقريب شعوب المنطقة من بعضهم البعض، عبر الشراكة الاجتماعية والثقافية والإنسانية. وتحدث منصور عن أهمية الإعداد الجيد لفريق التفاوض مع الاتحاد الأوروبي وبلغات الفارشات والإلمام الجيد ببرامج المساعدات الممكن الاستفادة منها مقابل الانضمام إلى الشراكة. ومن النصائح التي قدمها د. يوسف منصور إلى لبنان بهذا الخصوص:

1 - إعداد دراسة شاملة من قبل الحكومة والقطاع الخاص عبر استشاريين محليين تظهر مدى تأثير المقامات الاقتصادية والاجتماعية كافة باتفاقيات الشراكة. ويمكن طلب تمويل هذه الدراسة من قبل الاتحاد الأوروبي.

2 - إعداد فريق تفاوضي مؤهل مع أهمية إشراك القطاع الخاص في المفاوضات منذ البداية.

3 - عدم توقيع اتفاقيات الشراكة إلا بعد الحصول على مساعدات كافية من الاتحاد

الأوروبي تضمن فترة القطاعات الاقتصادية على التحول إلى متطلبات الشراكة.

4 - الإصرار على المعاملة بالمثل في ما يتعلق بحالية التفاوض التي تمنح الاتحاد الأوروبي ميزة رد اتفاقات الشراكة إلى طاوله المفاوضات إذا لم توافق عليها أي من البلدان الأعضاء فيما يستورد البلدان العربية.

5 - الإصرار كذلك على تعميم أي منفعة تحصل عليها أي دولة عربية على باقي الدول العربية.

6 - ضغط القطاع الخاص باتجاه الحكومة بحيث لا تقوم هذه الأخيرة بالتعويض عن خسارتها نتيجة التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي عبر رفع الضرائب الداخلية على المؤسسات أو المستهلكين.

7 - الإصرار، أثناء التفاوض، على ضمان تحويل التكنولوجيا والمعرفة من البلدان الأوروبية إلى قبلدات العربية مقابل التوقيع على اتفاقات الشراكة.

8 - عدم القبول بفرض معايير الاتحاد الأوروبي بالنسبة لتشريعات وأنظمة التنافسية بل مراعاة البيئة اللبنانية الداخلية في ما يتعلق بالتنافسية، والمطالبة، من ناحية ثانية، بتقديم مساعدات لتخفيف الجسم القضائي والقانوني على مكافحة الإحتكار.

وأختتم اللقاء مع د. يوسف منصور جلسة حوار تناولت كافة القضايا المتعلقة باتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية وتأكدها على الإقتصادات العربية عموماً واللبنانية تحديداً. ■



# Tetra Pak = Innovation

As the pioneer in aseptic  
packaging technology,

Tetra Pak has grown to be  
the leading supplier of  
complete systems for the  
processing, packaging and  
distribution of liquid foods.

Genius? Perhaps... but it's  
more likely the result of  
close customer  
relationships coupled with  
the ambition to innovate.

 **Tetra Pak**  
More than the package®

## إتجاه لزيادة رساميل شركات التأمين البحرينية

# الصالح: تشريعات جديدة للمرحلة الجديدة



الوزير علي صالح

تستعد صناعة التأمين البحرينية للدخول في مرحلة جديدة تنفتح فيها على العالم الخارجي وتخضع لمعايير عالمية للاداء والتنافس. وتوجه الجهات المعنية في هذا السياق لاصدار تشريعات تنظيمية للسوق التي يصل حجمها الى 42 مليون دينار، وتتكوّن من 135 شركة وهيئة تأمينية.

ومن بين أهم البنود التي تركز وزارة التجارة على الإشارة إليها في مناسبات الاعلان من تطوير قطاع التأمين، هو تنمية رؤوس أموال شركات التأمين. وبهذا الصدد يقول وزير التجارة علي صالح المصالح بأن الوزارة بصدد إصدار أحكام تتعلق بزيادة رأس مال شركات التأمين العاملة في السوق المحلية حتى تتمكن من البقاء والمنافسة مع شركات التأمين الدولية التي تتمتع برؤوس أموال ضخمة والتي من المُرغّب أن تدخل السوق عند تطبيق الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات.

وكانت دراسة أعدتها جمعية التأمين البحرينية بالتعاون مع عدد من شركات التأمين قد اقترحت ضرورة زيادة الحد الأدنى لرؤوس أموال الشركات الى 5 ملايين دينار هذا العام وإلى 10 ملايين دينار العام المقبل وإلى 10 ملايين دينار مع حلول العام 2002.

بالإضافة إلى ذلك تسعى الوزارة إلى تطبيق حد للملاءة المالية حيث أن هذا المعيار يعد أداة لقياس وتحديد قدرة الشركات على الوفاء بالتزاماتها. يذكر هنا أن جمعية التأمين بصدد اعداد دراسة عن الملاءة المالية لشركات التأمين البحرينية ومقارنتها بالمعايير الدولية.

وعلى الجانب الآخر يتضح أن للعاملين في صناعة التأمين وجهة نظرم المختلفة في ما

هذه العملية من ولادة شركة البحرينية الوطنية للتأمين من شركة البحرينية للتأمين والشركة الوطنية للتأمين. كما قامت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين برفع رأس مالها للصرح إلى 6 ملايين دينار والمدفوع إلى 5 ملايين. وبحسب الأرقام فإن معظم الشركات العاملة في التأمين المباشر محلياً حافظت على الحد الأدنى المتوقع أن تشرعه وزارة التجارة وهو 5 ملايين دينار ما عدا شركة البحرين نورويج التي خفضت رأس مالها المصرح من 5 إلى 2 مليون دينار.

أما رأس المال المدفوع فلا تزال هناك بعض الشركات بحاجة للعمل على رفعه مثل الشركة الأهلية التي لا يزيد رأس مالها المدفوع عن 1,2 مليون دينار، وكذلك شركة البحرين نورويج التي بلغ رأس مالها المدفوع 1,6 مليون دينار.

وفي ما يتعلق بالنتائج اوضحت الأرقام أن نسبة الخسارة (المطالبات إلى الاقساط) قد تحسنت لدى معظم الشركات إذ انخفضت لدى شركة البحرين القابضة من 65 إلى 57 في المئة، وكذلك لدى الشركة الأهلية من 92 إلى 78 في المئة، والبحرينية الكويتية للتأمين من 73 إلى 72 في المئة بينما ارتفعت لدى شركة التكافل من 76 إلى 88 في المئة. وأدى شركة البحرين نورويج من 52 إلى 54 في المئة.

أما نسبة صافي الدخل إلى رأس المال المدفوع فإوضحت الأرقام أن المعدل في السوق بلغ 21,4 في المئة إذ تراوحت هذه النسبة ما بين 5,1 في المئة لشركة التكافل الدولية و 41,1 في المئة لشركة البحرين نورويج.

ووصف سمير الوزان السوق خلال العام الماضي بأنها غير جيدة إذ شهدت منافسة شديدة على الاسعار خصوصاً تلك التي تُسوّر في السوق الدولية من مشاريع صناعية. ومن المعروف أن الاقساط للصناعة تشكل نحو 60 في المئة من إجمالي سوق التأمين في البحرين. وأشار الوزان إلى أن السوق شهدت فائضاً في البطاقة الاكتتابية، وقال أن انخفاض الاسعار الذي حدث في العام الماضي كان ناجماً عن انخفاض الاسعار بما بين 20 إلى 30 في المئة. كما أن الاسعار الماضية كان عاملاً جدياً بالنسبة لمعدي التأمين إذ خلا من الكورث الطبيعية ما دفع الشركات إلى رفع طاقاتها الاستيعابية، وقد استفاد من ذلك الوضع شركات التأمين المباشر والمؤمن لهم. ■

يتعلق بزيادة رأس المال، فهم يرون أن رؤوس أموال الشركات الحالية تكفي لاداء أعمالها، كما أن رفع رؤوس الأموال من دون ايحاء قنوات لاستخدام هذه الزيادة من شأنه أن يلقى عبثاً على الشركات في ما بعد.

ويقول مدير عام شركة البحرين الوطنية للتأمين سمير الوزان أن السوق البحرينية لا تتطلب زيادة رؤوس الأموال إلى مستويات عالية ويشير إلى أن نسبة الملاءة المالية (رأس المال إلى الاكتتاب) تصل إلى 2:1 بينما لديها مجال أزيد من الاكتتاب حتى نسبة 4:1 مع الاحتفاظ بوضع جيد. وبحسب الأرقام فإن نسبة الملاءة المالية في شركات التأمين المحلية تراوح ما بين 164 في المئة إلى 573 في المئة. من جهة ثانية، تشير الأرقام إلى أن نسبة احتفاظ الشركات بالاقتساط في البحرين تراوح بين 18 إلى 60 في المئة. والمعروف أنه كلما زادت نسبة الاحتفاظ كلما كان تعرض الشركات للمخاطر أكبر وكلما كانت المسؤولية أكبر، ولكن تدني نسبة الاحتفاظ أيضاً من شأنها أن تجعل شركة التأمين لا تزيد من كونها وسيطاً للتأمين أكثر منها شركة تأمين.

وشهدت السوق العام الماضي خطوات جادة من قبل الشركات العاملة في السوق لتقوية وتدعيم أوضاعها المالية. فمع بداية العام استكملت أول عملية دمج، وتمخضت



## المغرب 2006 حظاً سعيداً



تقدّم المغرب بطلب لتنظيم نهائيات كأس العالم في كرة القدم للعام 2006 إلى جانب دول أخرى، وينظر الاتحاد الدولي لكرة القدم "فيفا" بهذا الأمر ويتخذ قراره خلال الأسبوع الأول من تموز / يوليو الحالي، فما هي الأسس التي ارتكز عليها المغرب لترشيح نفسه، وما هي الانكساعات السياسية والاقتصادية والاجتماعية في حال اختياره؟

المعروف أن بطولة العالم لكرة القدم هي الحدث الرياضي العالمي الأول الذي شهد خلال القرن الثاني تطوراً لا مثيل له وأهمية كبيرة ما جعل الفوز بتنظيمها يعتبر نجاحاً واعتزافاً دولياً بالبلد المنظم، وذلك للأسباب التالية:

أولاً، ينال البلد المنظم شهرة عالمية من خلال تركيز وسائل الإعلام والأقمار الصناعية على تاريخه وتطوره وثقافته وأوضاعه الاجتماعية والاقتصادية. ثانياً، يعود هذا الحدث على منظّمه بإرباح طائلة من جزاء بيع حقوق البث والإعلان، ومن خلال تدفق مئات الآلاف من المشجعين من مختلف أنحاء العالم، الذين يتفقون الأموال الضخمة أثناء إقامتهم. ثالثاً، سيتم إنشاء تجهيزات ملاعب رياضية ومحطات اتصالات ومرافق سياحية وطرقا وكلها تشكل مكسباً للبيئة التحتية للبلد المنظم.

### الدور الاقتصادي

كان الاعتبار الرياضي هو الأساس لاختيار البلد المنظم لهذه البطولة في دوراتها الأولى، فاستضافتها البرازيل واندكلترا والأرجنتين والسويد وإيطاليا وغيرها التي كانت فرقها من أعرق الفرق المشاركة في البطولة.

إلا أن التطورات الاقتصادية في العالم وبرزوا قوى سياسية كبرى، جعلت البطولة خاضعة لمعطيات أخرى أبرزها القوة المالية التي يمكن القول إنها أصبحت العامل الأساسي لاختيار البلد المنظم، ولعل ذلك استضافة الولايات المتحدة للدورة ما قبل

جديدة إلى شركات أجنبية لتعزيز الشبكة خصوصاً بالنسبة للهواتف الخليوي والإنترنت والوسائل العصرية الأخرى. الطاقة الفندقية: يتمتع المغرب بطاقات ومشتات سياحية مهمة، وسيتم إدراؤها بنحو 50 ألف سرير جديد، مع العلم أن الفنادق في المغرب تمتاز بسهولة في البناء والتجهيزات والخدمات.

المراقب والخدمات الصحية: أعد المغرب برنامجاً خاصاً للتكوين والتدريب لإنشاء خبرات وكفاءات عالية في المجال الصحي لدعم ما يملكه حالياً في هذا المجال، وليكون قادراً على توفير أي نوع من هذه الخدمات أثناء كأس العالم بما فيها الخدمات الدقيقة والتخصصية.

الأمن والسلمة المغربية: يكاد موضوع الأمن يكون نقطة الأهم في ملف ترشيح المغرب، إضافة إلى أن الشعب المغربي لا يعرف معنى الشغب والعنف في الملاعب عكس البلدين المنافسين له في الترشيح ومما لثانياً وأكثر.

ويحتل المغرب بثقة وتقدير جميع بلدان العالم وقادتها، وهو ما ظهر من خلال التفات العالم حول الملك محمد السادس إثر وفاة والده المرحوم الحسن الثاني.

### دعم دولي وعربي

هناك العديد من دول العالم التي تؤيد المغرب لنيل حق تنظيم كأس العالم في كرة القدم، فإذا تم ذلك فسوف تجدّد للحدث طاقات بشرية لا حصر لها، وسوف يتم استقطاب أموال ضخمة، وقد تم تقديرها من جانب المغرب، وأدرجت في ملف الترشيح وسائل الحصول على التموليلات. ويتنظر أن تكون المساهمة العربية كبيرة في هذا المجال لا سيما لإنجاز التجهيزات الأساسية دعماً لإنجاح هذا الحدث الذي يعتبر نجاحاً للبلدان العربية مجعاً، ولا شك أن البلدان العربية تملك إمكانات ومؤهلات في ميادين عدة تدخل في إطار تنظيم هذا الحدث.

وكانت الحكومة المغربية قد شكلت هيئة خاصة لتنظيم نهائيات كأس العالم، وهي مكونة من شخصيات من القطاع الخاص لديهم إختصاصات في هذه الرياضة وفي إدارة العمليات وفي تنظيم التظاهرات الدولية.

يعدّ ذلك كله تعصّب وإرادة لدى الملك محمد السادس وولي العهد الأمير رشيد والحكومة المغربية بأسرها. حفظاً سعيداً للمغرب لتنظيم "المغرب 2006".

الأخيرة وهي تكاد لا تعرف شيئاً عن اللعبة، واختيار اليابان وكوريا للبطولة المقبلة علماً أنهما لا تملكان من مقومات النجاح سوى التقدم التكنولوجي والإمكانات المالية.

### ترشيح المغرب

لم ينل العالم العربي أو أي بلد أفريقي شرف تنظيم هذه البطولة على الرغم من شرف الشعوب العربية والأفريقية باللعبة، وبرز عدد كبير من نجومها وحصول نيجيريا على اللقب الذهبي لكرة القدم في الألعاب الأولمبية التي جرت في أطلنطا. وحده المغرب تقدّم بترشيحين في السابق، وأعاد الكرة لدورة 2006 بعد أن أعدّ ملفاً فيه الكثير من الجدية والحكمة، وحاز هذا الملف على إعجاب هيئة الاختيار في "فيفا" وعلى تقدير رئيس الاتحاد الدولي جوزيف بلاتر. وتضمن الملف عرضاً لما أنجزه المغرب من تمهيرات حتى الآن وما سينجزه إن تم اختياره للتنظيم وأهمه:

التجهيزات الرياضية: سيتم بناء 9 ملاعب من ضمنها الملعب الأساسي في الدار البيضاء بقيمة 6 مليارات درهم مغربي (نحو 3,8 مليارات فرنك فرنسي)، إضافة إلى تطوير 3 ملاعب أخرى. وأبدت جهات عربية من بينها السعودية استعدادها للمساعدة المالية لإنجاح هذه التجهيزات وتوابعها.

شبكة الطرق: يملك المغرب نحو 375 كلم من الطرق السريعة (أوتوستراد)، ويتنظر أن ترتفع إلى 633 كلم في العام 2004، في حين لم تكن هذه الشبكة سوى 62 كلم في 1992.

الاتصالات والبيث التلفزيوني: يملك المغرب تجهيزات أساسية أنتجتتها مؤسسات وكفاءات مغربية في مجال التلفزيون والاتصالات، وتمّ تزويد مشاريع

## المؤسسة العربية لضمان الاستثمار الاستعداد لزيادة رأس المال وإعادة الهيكلة



مؤمن إبراهيم  
حسن

وأحدة كل سنة كما أنه في بعض الحالات (كما حصل بعد الغزو للعراق للمكوييت) لم يجمع لسنين متواليتين فبقيت معظم شؤون المؤسسة معلقة من دون اتخاذ قرارات بشأنها. يذكر أن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار هي الوحيدة بين مؤسسات العمل العربي المشترك التي لم يلحظ نظامها إنشاء مجلس إدارة، إذ رأت الدول المؤسسة بدلاً من ذلك تزويدها بمجلس إشراف يجمع أربع مرات سنوياً مع الإدارة لكنه لا يتمتع بصلاحيات تقريرية. وكان الهدف من ذلك تعزيز استقلالية الإدارة التنفيذية وإضفاء أقصى المرونة على عمل المؤسسة التي تحتاج إلى اتخاذ قرارات سريعة ذات طابع فني في تعاملها مع القطاع الخاص. هذه الاستقلالية كانت في نظر الخبراء شرطاً مهماً لنجاح المؤسسة في الفترة السابقة، لكن الظروف والمتطلبات الجديدة تجعل المؤسسة في حاجة إلى تعديل قوي للمساهمين وحضور أقوى في القرارات ورسم السياسات. وهذا الأمر مفيد للطرفين لأن المساهمين عندما يشتركون بصورة دورية في القرار يصبحون أكثر إيجابية وأكثر استعداداً لدعم المؤسسة بما يلزم من قرارات أو موارد.

في الوقت نفسه تزداد دور الدول العربية المساهمة توفير الزيادة في موارد المؤسسة من موارد الصناديق العربية المشتركة على أن يتم

ضمان الصادرات بحيث لا تشمل فقط الصادرات العربية إلى الدول العربية الأعضاء بل الصادرات العربية إلى الأسواق الأجنبية أيضاً، وذلك بهدف تشجيع حركة التصدير إلى الأسواق العالمية. وأيدت اللجنة خيار توسيع عمل المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالنظر للنمو الكبير الحاصل والمتوقع في تدفقات التجارة والاستثمار بين الأقاليم مع ما سينجم عنه من زيادة كبيرة في الطلب على خدمة الضمان.

يبقى القول أن مجلس المساهمين تبني في اجتماع فاس توصية لجنة الخبراء بأن يتم ربط زيادة الموارد بإنشاء مجلس إدارة للمؤسسة يجمع دورياً فيوفر بالتالي سلطة لاتخاذ القرارات خلال السنة المالية، مما يديم دور مجلس المساهمين الذي لا يجمع إلا مرة

بدأت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار التي تعمل في الكويت إعداد مقترحاتها الخاصة بتعديل الهيكل الإداري وزيادة رأس المال وتوسيع النطاق الجغرافي للضمان. وسيحتاج إدخال هذه التعديلات الأساسية على عمل المؤسسة إلى تعديل اتفاقيتها وإقرار ذلك من مجلس المساهمين ولجنة الإشراف في اجتماعها المتوقع عقده في الرياض في ربيع العام المقبل.

وكان مجلس المساهمين التي يضم كافة الدول العربية الأعضاء في المؤسسة، والذي يعتبر أعلى سلطة في المؤسسة وافق في اجتماعه الذي عقده في مدينة فاس المغربية في نيسان/أبريل الماضي على زيادة موارد المؤسسة بمبلغ 100 مليون دولار. وجاء القرار استجابة لتوصية لجنة الخبراء التي كان المجلس قد كلفها في اجتماعه السابق العام 1998 بإعداد تقرير فني شامل حول عمل المؤسسة وسبل تطويره بحيث يأخذ في الاعتبار التغييرات الكبيرة التي طرأت على التجارة العربية والدولية وأنظمة ضمان الصادرات وحركة الاستثمار منذ تأسيس المؤسسة.

وشغلت لجنة المراجعة خبراء دوليين في حقول الضمان والإدارة وترأسها الدكتور ناصر السعدي عندما كان بعد ناشئاً لحاكم مصر لبنان. وأمضت اللجنة نحو عام كامل في تقييم الوضع في السوق وداخل المؤسسة وانتهت من ذلك بوضع تقرير ضخم شملته تقييمها وتوصياتها بشأن مستقبل المؤسسة. وأبرز ما توصلت إليه اللجنة وضع الدول المساهمة أمام خيارين:

— الأول هو الإبقاء على موارد المؤسسة في الحدود الحالية وعندها فإنه سيكون عليها إعادة النظر في الأولويات بغية التركيز مثلاً على نشاط رئيسي واحد مثل ضمان الصادرات بدلاً من ضمان الصادرات والاستثمارات وتوزيع الاستثمار عبر المؤتمرات والمنشورات والندوات... الخ.

— الخيار الثاني الذي قدمته اللجنة كان زيادة موارد المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بهدف تمكينها من الاستمرار في تقديم خدماتها المهمة وتحقق ضمان الاستثمار وضمان الصادرات. وأقررت اللجنة استخدام الزيادة جزئياً لتوسيع نطاق

### 24 عقد ضمان في 4 شهر

عقدت لجنة الإشراف في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار اجتماعها الثاني لعام 2006 في 6/24/2006 في مقر المؤسسة في دولة الكويت، ونظرت اللجنة في تقرير الإدارة التنفيذية عن نشاط المؤسسة في مجال عمليات الضمان التي شملت 24 عقداً خلال الثلث الأول من العام بلغت قيمتها نحو 24 مليون دولار أمريكي، كما استعرضت الأنشطة المكثفة والخدمات المساندة التي تقدمها المؤسسة في مجال التقارير والدراسات وتنظيم اللقيات وترويج الاستثمار وتنمية الموارد البشرية حتى نهاية شهر نيسان/أبريل من العام الحالي.

ومن المعروف أن اللجنة تضم بالإضافة إلى رئيسها السيد فهد راشد الإبراهيم كبير مدراء الاستثمار في الهيئة العامة للاستثمار في الكويت كل من السادة القطعاتي المستشار الاقتصادي، مدير عام إدارة العلاقات الاقتصادية العربية والإسلامية في وزارة المالية والاقتصاد الوطني في المملكة العربية السعودية، وجاسم راشد الشامي مدير الميزانية في وزارة المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، وعبد الفلاح بن مقصور الخازن العام - وزارة المالية والتجارة والصناعة والصناعة التقليدية - في المملكة المغربية، ومرفق محمد بن فاضل مدير عام بنك تنمية عمان في سلطنة عمان، وبرهان السجاني أمين عام الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية ممثلاً للقطاع الخاص.



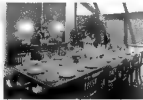
فندق البستان  
AL BUSTAN HOTEL

## Bienvenue



### إختبر مفهوماً جديداً من الخدمات الفندقية ... أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية

فندق ميركوير البستان هو أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية. إن هذا الفندق الفريد يقدم مفهوماً عصرياً وجديداً من الخدمة والتسهيلات الفندقية على المستوى الفريد من التركيز على خصوصية الخدمة وتلبية المتطلبات والزياة بطريقة مميزة.



اتخاذ قرار بطريقة التمويل وإجراءاته في الاجتماع المقبل للمجلس المتوقع عقده في مدينة الرياض في نيسان / أبريل من العام 2002. وتضم المؤسسات العربية المشتركة كلا من صندوق النقد العربي والصندوق العربي للإعانة الاقتصادي والاجتماعي، والهيئة العربية للإعانة الزراعي - مقرها السودان أو المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا BADEA.

وطلب مجلس المساهمين من إدارة المؤسسة وضع اقتراحاتها بشأن صيغة اختيار مجلس الإدارة والصلاحيات التي ستناط به وكذلك وضع المقترحات بشأن نظام لضمان الصادرات إلى خارج الأسواق العربية. يذكر أن مؤسسات ضمان الصادرات في العالم أصبحت العمود الفقري لترويج الصادرات الوطنية وفي الوقت نفسه تنقية التجارة الدولية من خلال محاربة النكول عن الدفع ووضع لائحة سوداء عالمية بالتجار أو المستوردين الذين يخلون بالتزاماتهم التعاقدية. ويؤدي هذا الأمر فوراً إلى حرمان المستورد من ضمان الصادرات التي توفره المؤسسات المتخصصة في بلد التصدير وبالتالي قدرته على التعامل مع الشركات الدولية التي تلجأ دائماً إلى تغطية مؤسسات ضمان (وتمويل) الصادرات. وكانت مؤسسات الضمان العالمية قد أنشأت اتحاد "بيرن" ليكون الإطار العملي والقانوني لتنسيق عملها. ويتضمن الدور الأساسي للاتحاد الأوروبي في تبادل المعلومات المستخدمة في وضع اللائحة السوداء الدولية، وهو ما يساهم بقوة في تنقية التجارة الدولية من مشاكل التسيب ومخاطر النكول. وعلى سبيل المثال فإن مؤسسة "كوفاس" الفرنسية لضمان الصادرات تمتلك قاعدة معلومات حول أكثر من مليون ونصف مليون مستورد للمنتجات الفرنسية وتضم قاعدة البيانات هذه ملفاً خاصاً بكل عميل للمصدرين الفرنسيين يحدد حجم التسهيلات المغطى له ويتضمن تاريخ معاملاته. ورغم أهميته للتجارة الدولية فإن الدول العربية لم تنضم إلى اتحاد بيرن بسبب وجود إسرائيل عضواً فيه وحتى لا يكون عليها تبادل للمعلومات حول حالات النكول في العالم العربي مع أجهزة الدولة العبرية. لكن الدول العربية أنشأت ما يمكن اعتباره نظاماً عربياً للضمان يضم مؤسسات ضمان الصادرات في سبع دول عربية وأخذت على عاتقها وضع لائحة سوداء بحالات النكول أو عدم الملاءمة يتم تبادلها مع البنوك العربية. ■



جميل الحجيلان

## شركات الخليج الاقتصادية إحساس بوطأة التنازلات مقابل ضالة المكاسب

لها بواقع 34 مليار دولار، حيث سعت دول الخليج وبشكل دائم إلى إيجاد أنسياب منظم لمصادر الأروبية إلى أسواقها المحلية.

وشدّد الحجيلان على عدم قبول دول الخليج أن تتحول قضية حقوق الإنسان إلى مسألة ذات طابع ثنائي في ظل أصرار دول الاتحاد الأوروبي على أن تدرج هذه القضية في جدول أعمال كل الاجتماعات الثنائية بين الجانبين، فهذه القضية كما أكد الحجيلان ذات بعد عالمي وللمكان الصحيح لمبحثها هو الامم المتحدة.

ووصف الحجيلان العملية التي تعرضت لها مؤخراً الدول الخليجية، وخصوصاً السعودية بشأن المحافظة على حقوق الإنسان، بأنها اتسمت بالجهل وعدم الدراية والتعامل، وأشار إلى اعتماد دول الخليج في ردها على تلك الجهات، على إضحاخ هدف عناية الطريقة الإسلامية بحقوق الإنسان، وهو ما أكدت عليه الكلمة التي القاهها الأمير سعود الفيصل وزير الخارجية السعودي ورئيس الدورة الحالية للمجلس الوزاري أثناء أعمال الاجتماع مع الاتحاد الأوروبي في بروكسل.

ووفقاً لمصادر اقتصادية خليجية، فإن دول المجلس تعاني الآن من وجود موافق تحول دون الانسياب الحر لمصادراتها الرئيسية إلى الأسواق الأوروبية التي تتمثل في الصناعات الحساسة وتشمل البتروكيمياويات والشتقات النفطية والالنيوم وبعض السلع الزراعية، حيث تستهدف دول المجلس رفع كامل الضرائب التي تفرضها الدول الأوروبية على وارداتها من الدول الخليجية والتي تراوح بين 5,5 في المئة و6 في المئة. وقال إن دول الخليج تستهدف أن يتم رفع تدريجي لتلك الرسوم ابتداءً من تاريخ إبرام اتفاقية التجارة الحرة.

الآن موضوعات الخلاف الخليجي - الأوروبي لا تقتصر على موضوع المصادرات فقط، وإنما تشمل أيضاً تقاعس الدول

الاجتماع الأخير الذي عقته دول المجلس مع الاتحاد الأوروبي خلال شهر أيار/مايو الماضي في بروكسل، وتشير المذكرة إلى ضرورة التذكير بأن مجلس التعاون كان قد طالب أثناء إبرام اتفاقية التعاون العام 1988 مع الجانب الأوروبي بالجمع بين هذه الاتفاقية واتفاقية التجارة الحرة وعدم إبرام اتفاقية للتعاون إلا في نفس الوقت الذي تدرج فيه الاتفاقية التجارية أو على الأقل تأجيل دخول اتفاقية التعاون حيز التنفيذ حتى يتم إبرام الاتفاقية التجارية. ولم يتنازل مجلس التعاون الخليجي عن موقفه هذا أمام الحاح المجموعة الأوروبية لايسبب الوضع السياسي الذي كان سائداً في المنطقة وبعد حصوله على التزام من المجموعة الأوروبية بالمفاوضة بشكل سريع حول اتفاقية التبادل الحر.

وتتناول المذكرة رؤية المجلس لطبيعة اتفاقية التجارة الحرة حيث تشير إلى أن هدف دول المجلس لا يقتصر على التوسع الحالي لمصادراتها لمعالجة الحجز في الميزان التجاري مع أوروبا الذي يصل إلى 17 مليار دولار سنوياً والذي يصل حجمه التراكمي منذ توقيع اتفاقية التعاون العام 1988 إلى نحو 100 مليار دولار، بل أن هدف دول المجلس للعمل على توسيع تشكيلة للمنتجات والاستثمارات الأجنبية في إطار اتفاقية التبادل التجاري الحر.

يُعيد الاجتماع لم يغيّر الشيخ جميل الحجيلان الأمين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربي أصرار دول المجلس على التوصل لاتفاق إنشاء منطقة تجارة حرة بين دول المجلس وبين الاتحاد الأوروبي، خصوصاً أن العقبة التي كان يضعها الاتحاد أزيلت إثر إقرار قادة دول المجلس خلال قمة الرياض على جدولة تطبيق الاتفاق الاقتصادي الجمركي. وقال الحجيلان إن دول الخليج تسعى من خلال تلك المباحثات إلى إيجاد علاقات تجارية أكثر عدلاً وتوازناً مع الاتحاد الأوروبي الذي يعد الشريك التجاري الأول

لماذا صعدت دول مجلس التعاون الخليجي فجأة من لهجة الحوار مع شركائها الاقتصاديين الرئيسيين وخصوصاً مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة؟ فالمذكرة التي تقدمت بها المملكة العربية السعودية إلى الأمانة العامة لدول المجلس حول مستقبل المباحثات الاقتصادية مع هذه المجموعة الأوروبية، طالبت بوضع حد لمفاوضات دخلت الآن عامها الثاني عشر من دون التوصل إلى نتائج ملموسة مهددة بقطع هذه المفاوضات إذا لم يتم التوصل لاتفاق بشأن التجارة الحرة بين المجموعتين خلال هذا العام.

إلا أن طول أمد المفاوضات - وعلى الرغم من أهمية - لا يمثل برأي عدد من المراقبين والمحللين السبب الرئيسي لتصعيد حدة هذا الحوار. ويرصد هؤلاء سببين رئيسيين آخرين لذلك، السبب الأول سياسي يتمثل في الغضب الخليجي إزاء تصاعد الحملات الأميركية والأوروبية ضد دول المجلس ولا سيما السعودية، بشأن إنتهاك حقوق الإنسان في هذه الدول وإصرار أميركا والاتحاد الأوروبي على إدراج هذه القضية على جدول أعمال اجتماعاتها الدورية مع دول المجلس، بل يربطها بالتقدم الذي يمكن تحقيقه بشأن التعاون الاقتصادي، أما السبب الثاني فهو اقتصادي - سياسي ناجم عن إحساس دول المجلس - ولا سيما السعودية أيضاً - بضخامة التنازلات التي باتت تقدمها بموجب شروط انضمامها لاتفاقية "الغات" في ما يخص رفع قيود الدولة عن العديد من الأنشطة الاقتصادية الحيوية والتي ارتبطت لسنوات طويلة بظواهر السيادة وهيبة الحكم، وتزداد هذا الإحساس ومآلة كون دول المجلس لا يشعرون بأنّها قد حصلت في مقابلها على أية مكاسب بشأن تنمية وتنويع مصادراتها تعويضها عن المصارف التي ستحدثها تلك التنازلات.

وتزامنت الحملة الخليجية المضادة مع

الى تشجيع الصادرات وحقوق الملكية الفكرية والتكامل الاقتصادي.

وغنى عن القول أن العلاقات التجارية الخليجية الأميركية متشعبة وقديمة ومهمة لكلا الطرفين، إذ تستورد الولايات المتحدة أكثر من 20 في المئة من احتياجاتها النفطية من دول المجلس، وتشير تقديرات العام 1998 إلى أن مجموع صادرات دول المجلس إلى الولايات المتحدة وصل إلى نحو 9 مليارات دولار ووارداته منها 15 ملياراً، نتج عن ذلك عجز بأكبر من 6 مليارات دولار لصالح الولايات المتحدة الأميركية. كما أن تجارة دول المجلس مع أميركا تمثل ما يناهز 75 في المئة من إجمالي قيمة التجارة العربية مع الولايات المتحدة وهو مؤشر قوي على كبر حصة دول المجلس من إجمالي تجارة الدول العربية مع الولايات المتحدة. وتزيد حصة المملكة العربية السعودية وحدها على نصف تجارة العرب مع أميركا حيث بلغت العام الماضي 16,863 مليار دولار في حين شكلت تجارة دول المجلس الفئس الأخرى مجتمعة أقل من 25 في المئة وبلغت حصة الإمارات وحدها 9,254 في المئة.

وفي ما يخص نقل التكنولوجيا وزيادة الاستثمار الأميركي بدول المنطقة، تتطلع دول المجلس بشكل خاص إلى قيام الولايات المتحدة بتكرار تجربتها في إقامة شراكة استراتيجية مع الدول الآسيوية من خلال ASEAN معهما. وترى دول المجلس أنها كجنتع إقليمي بإمكانه أن يقيم شراكة مثالية مع الولايات المتحدة حيث تتوفر عناصر النجاح لهذه الشراكة، مثل وجود أسواق الاستهلاك الخليجية لتبضائع الأميركية وافتتاح الأسواق التجارية والمالية الخليجية المستقرة السياسي والاجتماعي في دول المنطقة وارتباط العملات الخليجية بالعملات الأميركية على جانب توفر المواد الخام الأولية للمجلس النفط والغاز والبتروكيماويات والالتنوم. ولا ننسى أن دولاً خليجية مثل السعودية والكويت أقدمت في الآونة الأخيرة على اتخاذ العديد من الخطوات لتشجيع استقطاب الاستثمارات الأجنبية إلى بلدانها وخصوصاً في قطاعات الغاز والنفط وبالإضافة إلى ما سبق أن اتخذته دول التعاون الأخرى من إجراءات تحريرية للاقتصادات وفتح المجال أمام الاستثمارات الأجنبية. ■



إصدار خليجي على منطة تجارة حرة

وكذلك المصالح الأوروبية الاقتصادية المشتركة، فإن برامج التعويض الجزئي Offset التي يتفهمها الجانب الأوروبي، لا تضاهي برامج مماثلة تنفذها دول أوروبية أخرى في دول أخرى. كذلك فإن حصة السوق الأوروبية من الصادرات الصناعية الخليجية هي حصة محدودة إذا ما قورنت بحصة الأسواق الأوروبية والآسيوية. أما بخصوص المفاوضات الخليجية الأميركية بشأن التوصل إلى اتفاقية للتجارة الحرة، فقد شهدت في الأخرى حرواً لأسباب نفسها. وقد شهدت الاجتماعات الثنائية بين وفد تجاري أميركي زار عدداً من الدول الخليجية مؤخراً تصميماً للاجتماع السنوي بين الجانبين في وقت لاحق هذا العام، تركيزاً خليجياً واضحاً على الموضوعات حيوية بالنسبة له مثل نقل التكنولوجيا الأميركية إلى دول المجلس وتغذية مشروعات استثمارية محمية تناسب والنخ الاستثماري والمزايا للتاحة لرأس المال الأجنبي وتوفر مصادر التمويل كما تركز على أهمية نقل الجهود لتشجيع المستثمرين على التدخل في مشروعات مشتركة وضرورة استغلال برامج التوازن الاقتصادي لنقل التكنولوجيا ودفع حركة تنفيذ المشروعات المشتركة، بالإضافة طبعاً

الأوروبية عن زيادة نسبة تدفق الاستثمارات المباشرة والمشروعات المشتركة ونقل التقنية إلى دول المجلس وهي جميعها موضوعات تروى فيها دول المجلس، خطوات ضرورية للتخفيف من حدة الخسائر التي تتكبدها بموجب شروط انضمامها لاتفاقية "الغات" من جهة، ولضمان تسريع عملية التنويع الاقتصادي - التي تعتبر أمراً حيوياً لمستقبل المنطقة على المدى البعيد حيث أن رفاهيتها واستقرارها يتوقفان على ذلك - من جهة أخرى.

وما يزيد من أهمية دول الخليج كمصدر للنفط بالنسبة لأوروبا، هو أن النفط ما زال يمثل أهم مكونات استهلاك دول الاتحاد الأوروبي من الطاقة وهي 45 في المئة. وكانت دول مجلس التعاون الخليجي هي المصدر لهم الوحيد لواردات الاتحاد الأوروبي من الطاقة البالغة 23 في المئة من إجمالي وارداتها العام 97، كما أن اعتماد دول الاتحاد الأوروبي على الطاقة الخارجية، من المقرر أن يزيد بنسبة تراوح ما بين 50 إلى 60 في المئة حتى العام 2010 وحتى ذلك الحين سيكون النفط والغاز من أهم مصادر الطاقة

أما بخصوص تنمية الاستثمارات المشتركة، فإنه يمكن هذا أن تسبل نقطة إيجابية وهي أن الدول، أعضاء الاتحاد الأوروبي، تعد ثاني أهم مستثمر أجنبي في دول مجلس التعاون قبل اليابان وفي المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة. وعلى النقيض من الاستثمارات الأميركية والتي تتركز في قطاع واحد فقط هو قطاع البتروكيماويات، فإن استثمارات دول الاتحاد الأوروبي، تتعزّن بتنوعها حيث تمتد إلى القطاعات الصناعية، ففي المملكة العربية السعودية، على سبيل المثال، تعتبر الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي للمستثمر الأجنبي الرئيسي في ستة من سبعة قطاعات صناعية والثانية في قطاع البتروكيماويات التي تمثل دول الاتحاد المتحدة صادراته. ومع ذلك فإن حجم الاستثمارات الأوروبية في الخليج لا يمثل سوى واحد من المئة فقط من الاستثمارات الأوروبية الدولية المباشرة، بالتالي فإن المطلوب اتخاذ خطوات مهمة لاستقطاب وتنمية المزيد من الاستثمارات الأوروبية في المنطقة.

كما أنه من اللافت للنظر أنه على الرغم من حجم المشروعات الأوروبية في المنطقة،



**الانارة السعودية**  
**Saudi Lighting**

**شركة الانارة السعودية المحدودة**  
**Saudi Lighting Company Ltd.**

ص.ب ٢٥٦٠٩ الرياض ١١٤٢٦ المملكة العربية السعودية تلفون: ٢٦٥١٠١٠ تليفاكس: ٢٦٥٢١٩٤

P.O. Box 25609 Riyadh 11476 Saudi Arabia • Tel.: 2651010 • Telefax: 2652194

## الغاز بدل النفط للإستهلاك المحلي ليبيا: قانون جديد لحفز الشركات الأجنبية

الطبيعي وخصوصاً في حوضي "مرزوق" و"غدامس"، علماً أن احتمالات وجود حقول "عملاقة" تعتبر ضئيلة وغير واقعية، وهناك أيضاً إمكانات وجود نخط وغاز في منطقة "سيريناك"، وبالأخص منطقة "بلاجيا" وفي المياه الإقليمية في خليج سرت، وقد توجد أيضاً كميات صغيرة في حوض سرت حيث تم اكتشاف معظم احتياطي النفط والغاز في ليبيا.

### مواقع للمشاركة الأجنبية

وفي انتظار إصدار القانون الجديد، قامت شركة النفط الوطنية بتعديد 80 موقعاً على الأراضي الليبية وفي البحر قبالة السواحل الليبية لتفتحها أمام المشاركة الأجنبية. وتتوزع هذه المواقع على ست مناطق جيولوجية وهي:

— للمنطقة البحرية، التي تغطي جميع المساحات البحرية قبالة الشواطئ الليبية وفيها 13 موقعاً (013-01).

— حوض سيريناكيا يغطي شمال شرقي البلاد الذي لم يشهد إلا عدداً قليلاً من عمليات التنقيب وفيه ثمانية مواقع (C8- C1).

— حوض سرت الذي يمثل المنطقة الأكثر تنقيباً في ليبيا والتي تعتبر مركز الإنتاج التغطي في البلاد، ويضم هذا الحوض 53 موقعاً (S53- S1).

— حوض "تريبوليتانا" في شمال غربي ليبيا وهو يضم ثلاثة مواقع (T3- T1).

— حوض غدامس الذي يغطي المنطقة الغربية وفيه ستة مواقع معروضة للمشاركة (G6- G1).

— حوض مرزوق الذي يغطي جنوب البلاد وفيه 13 موقعاً (M13- M1) وقد أعطي حق الإستثمار في أحد مرفعيه M4- لصوملة شركات أوروبية بقيادة شركة OMV النمساوية في تشرين الثاني/ نوفمبر 1999.

القواعد التنظيمية التي اعتمدت سابقاً في المرحلة الثالثة من اتفاقيات التنقيب والمشاركة في الإنتاج التي تمت في العام 1989، مع بعض التعديلات عليها، وتامل الشركة الليبية في أن تتمكن من توقيع عدد من العقود بحلول ربيع العام 2001.

وأوضحت مصادر الشركة أنها تفضل أن يتم توقيع هذه العقود في إطار القانون الجديد للنفط، وهي انتهت من إعداد مسودة هذا القانون لطرحه أمام الحكومة والبرلمان للموافقة. ويؤمن مشروع القانون الجديد حوافز عدة للشركات الأجنبية بحيث أنه يوجب أن تبرم العقود التشغيلية بشكل يضمن الشفافية. كما أنه يضع الآلية اللازمة التي تضمن مشاركة أكبر عدد ممكن من الشركات العالمية من خلال المناقصات العامة المفتوحة. ويقضي أيضاً بإخلاء مساحات تشغيلها حالياً شركات نفط محلية لصالح شركات أجنبية. ومن الحوافز التي أوجدها مشروع القانون الجديد إعفاءات من الضرائب والرسوم الجمركية وتسهيلات في توظيف الأجانب وتحويل أموالهم إلى الخارج.

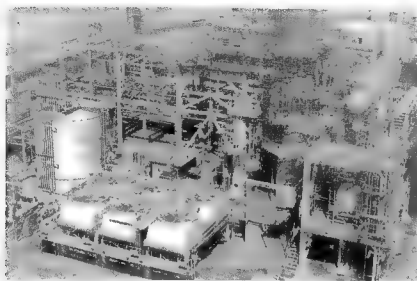
وما لا شك فيه أن هناك عدداً كبيراً من الفرص الإستثمارية للشركات الأجنبية في ليبيا. فجميع الدراسات التي أجرتها الشركة الليبية وشركاؤها العالميون على الأحواض التراسبية في أنحاء البلاد، تشير إلى أن هناك كميات لا يستهان بها من النفط الخام والغاز

تتعتمد الجماهيرية الليبية سياسة نفطية جديدة تهدف إلى رفع صادراتها من النفط الخام، وهي تحاول الإفادة من خبرات شركات النفط العالمية لزيادة إنتاج البترول وتسويقه عالمياً ولتحويل الطلب في السوق المحلية من النفط ومشتقاته إلى الغاز الطبيعي لتحرير كميات أكبر من النفط للتصدير.

فمن ناحية جهديها لرفع مستوي الإنتاج، أجرت شركة النفط الوطنية مؤخراً جولة جديدة من الاتصالات لعقد اتفاقيات التنقيب والمشاركة في الإنتاج مع شركات النفط العالمية، كما دعت هذه الشركات للدخول معها في مفاوضات للإستثمار في هذا القطاع. وفي هذا الإطار، عقد اجتماع مهم أواسط شهر أيار/ مايو المنصرم في طرابلس الغرب شارك فيه ممثلون عن نحو 50 شركة بترول عالمية، معظمها أوروبية، حيث قدمت الشركة الوطنية شرحاً مفصلاً حول كيفية إجراء المفاوضات لعقد صفقات التنقيب والإنتاج وإبرام العقود بهذا الشأن، خصوصاً في غياب القوانين المنظمة لهذا القطاع بعد تأجيل إبرام قانون النفط الجديد بسبب عملية إعادة تنظيم الحكومة الليبية، التي أتت إلى حيز الوزارات في الحكومة المركزية.

وتجري حالياً عمليات تفاوض عدة ثنائية ومباشرة بين الشركة الوطنية وشركات أجنبية. وتتبع هذه المفاوضات





تجدر الإشارة إلى أن هناك 15 موقعاً تجري مفاوضات حولها مع شركات أجنبية وقد تم حجزها.

## تطوير قطاع الغاز الطبيعي

وفي إطار السياسة النفطية الرامية إلى زيادة الصادرات النفطية، وبجهد الدعوة إلى المستثمرين الأجانب للمشاركة الفعلية في قطاع الغاز في ليبيا من خلال إستغلال الإحتياطي الموجود وإنشاء السوق المحلية للغاز بغية إستبدال الطلب المحلي على النفط الخام والمنتجات البترولية بالطلب على الغاز الطبيعي.

كما أن الشركة الوطنية للنفط إستطاعت أن تزيّن الإستثمارات المطلوبة لتغطية عدد من حقول جديدة للغاز المصاحب والطبيعي المكتشفة سابقاً والتي لم تستثمر بسبب عدم توفر الإستثمارات والأسواق التصديرية المطلوبة ومن هذه الحقول،

– حقل الفراع بمحفظته الأولى والثانية وقد تمّ اكتشافه العام 1960.

– حقل صهر/ جفرة الذي توقف الإنتاج فيه منذ أوائل السبعينات.

– حقل الحمدي.

هذا بالإضافة إلى إنتاج الغاز الطبيعي في موقع NC-41 وحقل الوفا اللذين تشغلهما شركة أجيپ الإيطالية وذلك في إطار مشروع إنتاج الغاز في غرب ليبيا.

وفي أواسط العام 1999، فُتحت مصائد رسمية حجم الإحتياطي المتبقي من، الغاز في ليبيا بـ 1040 مليار متر مكعب منها 55 في المئة في شكل غير مصاحب، وذلك من أصل 1538 مليار متر مكعب تمّ اكتشافها. وقد مثّل ذلك

لليبيا بـ 1040 مليار متر مكعب منها 55 في المئة في شكل غير مصاحب، وذلك من أصل 1538 مليار متر مكعب تمّ اكتشافها. وقد مثّل ذلك

لليبيا بـ 1040 مليار متر مكعب منها 55 في المئة في شكل غير مصاحب، وذلك من أصل 1538 مليار متر مكعب تمّ اكتشافها. وقد مثّل ذلك

لليبيا بـ 1040 مليار متر مكعب منها 55 في المئة في شكل غير مصاحب، وذلك من أصل 1538 مليار متر مكعب تمّ اكتشافها. وقد مثّل ذلك

لليبيا بـ 1040 مليار متر مكعب منها 55 في المئة في شكل غير مصاحب، وذلك من أصل 1538 مليار متر مكعب تمّ اكتشافها. وقد مثّل ذلك

ستويًا، وهو يمتد بحاذأة جزء كبير من الساحل ويربط بين موزع مرسى البريجا في الشرق ومدينة خمس في الغرب مروراً بمدينة سرت وميسورانا، ويغذي هذا الخط أهم المشاريع الإنشائية في ليبيا وهي مصانع الأسمدة الزراعية في مرسى البريجا ومجمع الحديد والصلب في ميسورانا، كما أنه يغذي بعض مصانع إنتاج الطاقة وتحلية مياه البحر الحاذية له.

وتجري الدراسات حالياً حول جدوى زيادة طاقة خط أنابيب الغاز الساحلي من خلال تركيب محطات ضغط قوية على طول هذا الخط، ذلك بالإضافة إلى أن هناك مخططات لتعميد خط الغاز الساحلي شرقاً حتى مدينة بنغازي، وهي ثاني أكبر مدينة في ليبيا.

كما أنه سيجري تزويد مشروع قريباً لتعميد خط الغاز بطول 65 كلم من الزويتينا لتغذية إحدى محطات إنتاج الطاقة في بنغازي. وستكون الزويتينا بمثابة صلة وصل مع خط آخر بطول 132 كلم من حقول الغاز في بو أميغل والشافورة والحنبرة وصولاً إلى مرسى البريجا، كما سيتم إتالة الخط غرباً من مدينة خمس إلى الزاوية وعليها مروراً بطرابلس الغرب.

تتخذ هذه المشاريع وخلق غيرها من المشاريع الأولية إلى توسيع الشبكة، سيكونان عنصراً أساسياً في مسار تحويل الطلب في السوق المحلية من المشتقات النفطية إلى الغاز وبالتالي سيكونان عنصراً أساسياً لزيادة صادرات الدولة من البترول. ■

د. ناجي أبي عاد

تجارية قابلة للتفاوض.

وأوضحت مصادر في شركة النفط الوطنية أنها ترحب بمشاركة شركات النفط العالمية في عمليات تسويق وتوزيع الغاز في ليبيا خصوصاً وأن الليبيا خيرة محدودة في هذا المجال. ولتحفيز هذه المشاركة قد تلجأ الشركة إلى اعتماد قواعد التصدير العالمية في سوق الغاز المحلية أو اعتماد إجراءات لقيضة الغاز بالنفط.

وتتوقع مصادر رسمية أن يرتفع حجم الطلب على الغاز في ليبيا من 5,3 مليارات متر مكعب في 1997 إلى 18 مليار م.م. في العام 2000 ومن ثم إلى 22 مليار م.م في 2010.

إضافة إلى ذلك فإن البلاد بحاجة إلى كميات متزايدة من الغاز لخفضها في حقول النفط الكبيرة المترهلة، فهذه التوقعات المخفّلة حول تزايد حجم الطلب على الغاز تعتبر أنه سيتم تحول شبه كلي من استعمال الفئول والمواد البترولية لتغذية المصانع ومحطات إنتاج الطاقة إلى الغاز الطبيعي، ولكن هذا يتوقف بالتأكيد على العرض المتوفر في السوق.

ولاستيعاب هذا التضخم في الطلب المحلي، يجب توسيع شبكة توزيع الغاز الموجودة حالياً والتي تمّ بناؤها في أوائل الثمانينات ولم توسع إلا قليلاً على الرغم من تزايد الطلب على الغاز بحيث أن طاقتها الحالية تمكنها من توزيع نحو عشرة مليارات م3 سنوياً.

ويشكل خط الأنابيب الساحلي أحد الأجزاء الرئيسية لشبكة توزيع الغاز المحلية، وهو يتضمن خطاً لأنابيب الغاز طوله 910 كلم وطاقته لا تتعدى 4,2 مليارات م



# خلال زيارتكم لمدينة دبي، إختاروا الأفضل دائماً.

سواء كنتم في رحلة عمل أو إستجمام، نرحب  
بكم دائماً في فندق كراون بلازا دبي، حيث  
يسرنا أن نقدم لضيوفنا الكرام كافة خبراتنا  
لأفضل خدمة وعناية.

• ٦٠٠ غرفة وجناح وحشة مجهزة بالكامل

• غرف خاصة للعائلات

• تسهيلات متكاملة للحفلات والمؤتمرات

• عشرة مطاعم

• قاعة للألعاب الرياضية

• ونادي صحي

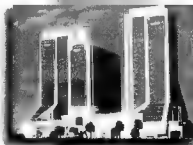
• شواطئ خاصة وثلاث ملاعب

عالية لرياضة الغولف قريبة

من الفندق

• مركز تسوق

• خدمة زائفة



شارع الشيخ زايد، ص.ب ٢٣٢١٥،

دبي. ا.ع.م. هاتف : ٣٣١١١١١،

فاكس : ٣٣١٥٥٥٥

e-mail: htopdx@emirates.net.ae

On the Internet: www.crowneplaza.com

كراون بلازا

مجموعات



دبي

العنوان الجديد  
للمسافر المميز





انطوان نجار (الوسط) يستلم الجائزة

## .. وماريوت دبي: أفضل فندق لرجال الأعمال

فاز فندق جي دبليو ماريوت دبي بجائزة أفضل فندق لرجال الأعمال في الشرق الأوسط حسب استفتاء أجرته مجلة "ترافيل إنلتجنس ميدل إيست". وأعرب انطوان نجار مدير عام الفندق عن شعوره بالفخر لهذا الإنجاز قائلاً: لقد تسلمت هذه الجائزة للمرموقة نيابة عن 600 موظف في الفندق وعن عملائنا أيضاً. وجاء كلامه خلال حفل غداء أقيم في فندق "البيستان روتانا" في دبي لتسليم الجوائز، حضره أكثر من 300 شخص من كبار المسؤولين والعاملين في صناعة السفر.

"مكافآت ماريوت العالمية" عن توقيع عقد شراكة مع طيران الإمارات والخطوط السريالانكية تمنح المسافرين على رحلات الناقلتين "أميال سكاي" و"اوديز" غير محدودة تتيح لهم الحصول على تذاكر مجانية عند اختيارهم الإقامة في أي فندق يحمل أحد أسماء ماريوت التسعة المنتشرة حول العالم. وبذلك يقدم برنامج "مكافآت ماريوت العالمية" أميالاً إضافية من خلال 40 شركة طيران عالمية.

## "ماريوت" في خدمة المجتمع وبرنامج مكافآت عالمية

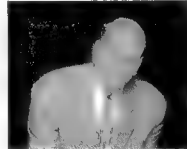
شارك 145 ألف موظف في 2000 فندق تابع لماريوت العالمية في 58 بلداً بحملة "خدمة المجتمع". تتيح هذه المبادرة السنوية المجال أمام الموظفين للتطوع لتقديم الخدمات العديدة التي تحتاجها بعض المجتمعات، وخصصت ماريوت 4 ملايين دولار للتبرعات والمساعدات الإنسانية. وتركز المبادرة التي أطلقت منذ عامين على محاور أربعة فرص العمل، الخدمات العائلية، المشاركة في المجتمعات ورعاية الخدمات العامة. من جهة أخرى، أعلن برنامج



سفير لبنان في الأردن ادب علم الدين (الوسط) ومدير عام الفندق أوليفر ترو (الثاني من اليمين) أثناء افتتاح مطعم طرابيش

طاقة الفندق التشغيلية بإضافة نادي رجال الأعمال وغرف الضيوف وقاعات الاجتماعات والطعام، ما عزز مكانته في أوساط رجال الأعمال والسائحون ومنظمي المؤتمرات في المنطقة وخارجها.

## تجديد فندق انتركونتيننتال - الأردن



هانز أوليفر ترو

## إهتمام بالعائلات

من جهة أخرى أعلن فندق انتركونتيننتال الأردن، عن تقديم خصومات خاصة ومزايا وتسهيلات عديدة للزائرين والعائلات خلال الصيف بمناسبة انتهاء مشروع تجديد وتوسعة الفندق، بكلفة 47 مليون دولار. وتشمل التسهيلات حصول الزائر الذي يحجز غرفة لشخصين خلال الفترة من 1 حزيران/يونيو إلى 15 أيلول/سبتمبر على خصم خاص بالإضافة إلى خيار من أربعة تشمل غرفة إضافية بنصف السعر، والارتقاء لطابق نادي رجال الأعمال أو الأجنحة الصغيرة ووجبة افطار مجانية لشخصين بالإضافة إلى 500 ميل جوي أو 2000 نقطة بريويثي غلوب لـ أعضاء برنامج مكافآت ضيوف فنادق ومنتجعات باس.

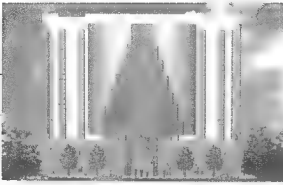
أعلنت شركة فنادق ومنتجعات باس عن انتهاء العمل في واحدة من آخر مراحل مشروع توسعة وتجديد فندق الأردن انتركونتيننتال، والذي تبلغ كلفته الإجمالية 47 مليون دولار، وشملت هذه المرحلة إنشاء ناي جديد لرجال الأعمال. وأعلنت الشركة بالمناخات أن مشروع التجديد سيكتمل خلال الصيف الحالي وسيشمل إضافة 121 غرفة وقاعة معارض و8 صالات اجتماعات، بحيث يضم 478 غرفة وسبعة أجنحة وموقفاً تحت الأرض لـ 196 سيارة.

وقال هانز أوليفر ترو مدير عام الفندق ونائب الرئيس الإقليمي للعمليات - باس الأردن وفلسطين "زادت التجديدات في

**ماريوت**  
RENAISSANCE  
(HOTELS & RESORTS - GOLF)  
فندق رينيسانس

**كلما ارتفعت الحرارة  
كلما انخفضت  
أسعارنا!**

**احد من محرمنا الصيفية  
في أكثر من ١٠ من فنادقنا  
في الشرق الأوسط.**



ميسم هوليداي إن - الدوحة

## هوليداي إن: إدارة فندق في قطر

وُضعت شركة فنادق ومنتجعات باس انتافية إدارة أول فندق هوليداي إن في قطر لتسلط الأضواء مجدداً على توسعها الرئيسي في منطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا. ووقع الاتفاقية في الدوحة ريمون خليفة رئيس شركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وأفريقيا ومالك الفندق خالد بن حمد آل ثاني.

خليفة قال: "إننا سعداء للغاية بتأسيس شراكة أعمال جديدة أخرى في قطر، وسيساهم الفندق الجديد في جذب المزيد من السائحين ورجال الأعمال للفندق وستلعب إدارة هوليداي إن الخبيرة دوراً كبيراً في نجاح الفندق."

ورأسخ خليفة خلال حفل توقيع اتفاقية إدارة الفندق جورج بخعازي، نائب الرئيس - إدارة التطوير والأصول بشركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وأفريقيا.

هوليداي إن - الدوحة يضم 136 غرفة ويقع في شارع ريان قرب مركز المدينة، وهو المنشأة 75 للعلامة في المنطقة.

من جهة أخرى، طرحت سبعة فنادق هوليداي إن في السعودية والبحرين عرضاً خاصة ببطلة الصيف ضمن برنامج جديد تقدمه لوكلاء السياحة والسفر في خمسة مدن رئيسية.

بدأ تسويق البرنامج في فندق هوليداي إن البحرين، أمير الفنادق السبعة المشتركة. وأشرف على عملية التسويق 38 فريقاً للمبيعات، وشملت المحطات جبيل، الدمام، الرياض وجدة، حيث عقدوا ورشات عمل مع وكلاء السفر لتقديم أسعار عملاء الصيف الخاصة التي تتوفر في فنادق "هوليداي إن" في هذه المدن.

## قطر: نحو مركز للمؤتمرات



روبرت فان ميرندونك

أعلن روبرت فان ميرندونك أن بإمكان الفنادق الراقية في قطر جمع قواها لتحول الدوحة إلى مركز عالمي للمؤتمرات.

فان ميرندونك الذي عُيّن مؤخراً مديراً عاماً للفندق ومنتجع شيراتون الدوحة قال أنه كُلف من قبل الحكومة إقامة مكتب للمؤتمرات والزوار، هدفه جذب المؤتمرات الدولية إلى البلاد، وبدأ بالتشاور مع نظرائه في قطر حول هذا المشروع.

وأضاف: "كتمتع قطر بمزايا عدة تؤهلها لأن تكون مركزاً عالمياً رائداً للمؤتمرات لكن الأمر يحتاج للكثير من الترويج، وتساهم الفنادق الجديدة التي تقام حالياً في قطر بتعزيز البنية التحتية اللازمة لهذا التوجه."

وتذكر أن القمة الإسلامية في الدوحة، خلال تشرين الثاني/نوفمبر، فرصة مثالية لقطر لإبراز مؤهلاتها لاستضافة المؤتمرات العالمية.

## افتتاح فندق "تاووز روتانا"

افتتحت سلسلة فنادق روتانا صرحها الجديد "تاووز روتانا" على طريق الشيخ زايد في الإمارات، ويضم 370 غرفة فخمة.

يتميز "تاووز روتانا" بغرفة النمودجية وأجنسته الفخمة التي تضم غرفة أو غرفتين أو ثلاث غرف نوم، وتنفرد الغرف بتجهيزاتها العصرية من تلفزيون ملون وأقنية فضائية عالية وخط مباشر للاتصال الدولي وبار صيفير ومكيف شعير وأجهزة أمان وتسهيلات لتحضير القهوة والشاي، فضلاً عن خدمات الإنترنت التي يغخر الفندق بتوفيرها لعملائه في كل الغرف، تلبية لجمع حاجات رجال الأعمال.



**RENAISSANCE** **ماريوت**  
HOTELS • RESORTS • SUITES  
فنادق ومنتجعات عالمية

**أسعارنا المتدنية  
تتحدى ارتفاع  
الحرارة!**

**إنصل يا قافنا المجانية  
لتكشف عروصنا المغرة  
لهذا الصيف.**

## "صاب واي" سوق الأقمشة في مركز البستان



افتتاح "صاب واي"



المايك يوفع علوبة مع المستثمرين

البستان يأتي في ضوء النجاح الذي حققته هذه السلسلة في استقطاب مجموعة كبيرة من الناس والتي افتتحت فروعاً عدة لها داخل الإمارات.

من جهة أخرى، أعلن مدير عام المركز موسى الحايك أنه سيتم قريباً افتتاح سوق للأقمشة داخل المركز يضم مجموعة من الحال المتخصصة التي ستفرد أقمشتها من فرنسا، إيطاليا، سويسرا وبريطانيا.

افتتح عبد الله سعيد آل ثاني فرعاً لسلسلة مطاعم "صاب واي" العالمية في مركز البستان، للحمص، حضر الافتتاح جمال الشعايلي مالك "الصاب واي" في الإمارات وعدد من رجال الأعمال والفعاليات الاقتصادية. وقال آل ثاني أن افتتاح "صاب واي" في مركز

## صيف ممتع مع ستار وود



أعلنت ستار وود عن تقديم العديد من عروض البرامج الصيفية الشيقة تستهدف تقديم أفضل الخدمات والمطال الفندقية للسائحين ورجال الأعمال، وتتوفر في 60 من فنادق المجموعة في أفريقيا ودول الشرق العربي ومصر والمليح.

في الإمارات يوفر كل من فندق شيراتون دبي وشيراتون ديرة عطلات صيفية غير مسبوقه تتضمن الإقامة لمدة ثلاث ليالي والحصول على ليلة مجانية مقابل 96 دولاراً ليلية بينما يقدم فندق فوربوينتس شيراتون في بحر دبي عروضاً صيفية بأسعار من 69 دولاراً ليلية، ويقدم منتج وفندق أبراج شيراتون أبو ظبي أسعار 69 دولاراً للغرفة المفردة و79 دولاراً للغرفة المزدوجة.

فنادق شيراتون الثلاثة في مصر في شرم الشيخ والجونة وخليج سوما تقدم أسعاراً من 66 دولاراً للفرد في الغرف المزدوجة شاملة وجبة الإفطار و77 دولاراً للغرفة المزدوجة خلال فترة الذروة.

ويستطيع ضيوف فندق شيراتون هليوبوليس وشيراتون رويال شاردن قضاء العطلات بأسعار من 89 دولاراً ليلية وحتى 120 دولاراً خلال شهري تموز/يوليو وأب/أغسطس، في حين يوفر فندقاً شيراتون القاهرة وشيراتون الجزيرة أسعاراً من 115 دولاراً.

أما في الإسكندرية فإن فندق شيراتون المنتزه يوفر أسعاراً من 180 دولاراً أو 140 دولاراً للغرفة المفردة شاملة بوفيه الإفطار المفتوح. ويقدم فندق شيراتون دمشق في سوريا أسعار 143 دولاراً ليلية في الغرفة المزدوجة شاملة جميع الضرائب ويتمتع الحجز مسبقاً والبقاء ليلتين كحد أدنى.

أما فندق لوبيستول في بيروت فيوفر حشماً 50 في المئة على السعر الأساسي في الفترة من 15 حزيران/يونيو إلى 30 أيلول/سبتمبر ويشمل السعر الإفطار مع ميزة تأخير موعد المغادرة.

ويوفر منتج شيراتون الحمامات في تونس عرضاً بسعر 85 دولاراً للفرد في الغرفة المزدوجة شاملة الإفطار والعديد من المزايا الإضافية كما يمكن لطلين دون الثانية عشر الإقامة مجاناً في غرفة نوميهم. كما توفر فنادق شيراتون الأربعة في كل من الدار البيضاء ومراكش وفاس وأغادير في المغرب عرضاً بسعر 111 دولاراً ليلية للغرفة المفردة أو المزدوجة مع الإفطار.

**MARriott REWARDS**

RENAISSANCE  
HOTELS • RESORTS • SUITES

**مكافآت ماريوت**

**تزداد كثرة!**

طبعاً، فأحضري برنامج "مكافآت ماريوت" سيحصله على نقاطهم القيمة وسيستبدلونها في أكثر من ٨٠ فندق رينيسانس حول العالم.

# وعادات مفاجآت الصيف... ...أسعار خاصة خلال أيام الصيف.



## المزايا الخاصة

- خصم ١٠٪ على تنظيف الملابس • خصم ١٠٪ على فاتورة الهاتف
- خصم ١٠٪ من مطاعم الطيبة • خصم ١٠٪ من محلات يورو كوليكشن
- هدايا للأطفال من فانتسي كنسكودم أحد أكبر صالات التسلية المغلقة
- في الشرق الأوسط • وجبات بوفيه مجانية للأطفال دون سن ١٢ برفقة
- الأهل من مطاعم الطيبة • خدمة مواصلات من وإلى شاطئ الممن
- شاي وقهوة عند الاستقبال في الغرف • خدمة المغامرة المتأخرة للغرف
- (الساعة ٤ مساءً)

## الكل يريح عند تسجيل الغرف. سجل واريح!

اطلب قسيمة عند التسجيل وقد تريح أي من :

- بطاقات سفر مجاناً • إقامة مجاناً • ترقية الغرف مجاناً
- خدمة تنظيف الملابس مجاناً • هاتف خلوي مجاناً
- قسائم وجبات مجانية • قسائم خصومات مجاناً
- هدايا ثمينة مجاناً

إقامة فخمة في الجناح الملكي الجديد  
والآن يمكنكم الإقامة في أصغر أفخم أجنحتنا الملكية  
الرائعة التي تتألف من ثلاث غرف نوم، مسالمة  
رحبة، غرفة طعام ومطبخ بكامل التجهيزات.  
هذا بالإضافة إلى غرفة الخدمات المنفصلة التي  
خصصت فقط لإتمام كل وسائل راحتكم.

النسبيلات: • مطبخ كامل التجهيزات • قاعة خاصة لاجتماعات  
رجال الأعمال • حوض سباحة ونادي رياضي • ملعبين لكرة  
المضرب • مركز تسوق ضخم يحتوي على أكثر من ١٠٠ محل  
• صالات سينما • ٨ مطاعم من مختلف الأطباق العالمية  
• فانتسي كنسكودم أحد أكبر صالات التسلية المغلقة  
في الشرق الأوسط • كهف الرعب • جهاز أمن على مدار الساعة

سكودو	غرفة نوم وصالة
١٠٠ درهم	٣٨٥ درهم
جناح الملكي	١٥٠ درهم
غرفة نوم وصالة	٩١٠ درهم
مستمر العرض من	
١ يونيو - ٣٠ سبتمبر	٢٠٠٠ درهم



سكودو	غرفة نوم وصالة
١٧٥ درهم	٣٠٠ درهم
جناح الملكي	٣٥٠ درهم
غرفة نوم وصالة	٤٧٥ درهم
مستمر العرض من	
١ أكتوبر - ٣٠ يونيو	١٠٠٠ درهم

البستان ريزورتس - للشقق الفندقية - هاتف: ٢٢٣٠٠٠٠ (٤ ٩٧١) - فاكس: ٢٢٣٠٠٠٠ (٤ ٩٧١)

بريد إلكتروني: albustan@emirates.net.ae - موقع الإنترنت: www.al-bustan.com

هاتف مجاني ٤٦٤٨ ٨٠٠

\* جميع الأسعار تشمل ضريبة القيمة المضافة ١٠٪



رؤا السياح الخليجيون بنسبة 8 في المئة

## سويسرا أوروبا مصغرة تحتضن التنوع الفريد

جبل "جبلتوس" (2130 متراً عن سطح البحر) ولا يزال خطه المعنوي الأكثر انحداراً في العالم.

أما خط "روينر" للبتكر فهو أول مسار دوراني معلق في العالم يصل إلى قمة جبل "تيكليس" (3020 متراً) الذي يعتبر أعلى نقطة في وسط سويسرا.

وتوفر منطقة "بيرت أوبرلاند" مكانين ينصح هواة الطبيعة والجبال بزيارتهم، الأول في "يونج فراو يوخ" بارتفاع 3454 متراً، حيث أعلى محطة قطارات في العالم.. والآخر في "تشيلت هورن" بارتفاع 2970 متراً، حيث

المناخات التاريخية والفنية، تقابلها في الجنوب مدينة لوسيرن التي تمثل السياحة الشعبية نظراً لموقعها على بحيرة لوسيرن الكبيرة واحتضانها لأقدم جسر يقع في أوروبا ويعود إلى القرن الـ14.

وتعتبر مدينة "سانت غال" العاصمة الشرقية ومركز التعلم والثقافة، بدلل إدراج مكتبتها العامة كتراث ثقافي عالمي نظراً إلى احتواؤها الآلاف من الكتب القيمة والوثائق النادرة.

أما مدينة نيوشاتل في الجهة الأخرى فتتميز بالبحيرات ومزارع العنب وقلة يناهز عمرها 1000 عام وحدائق استوائية ذات ألوان زاهية، وبين صناعات الساعات، لتشكل جميعها وأجهات تعتبر عن الحياة الثقافية والفنية وعن التاريخ الثقافي الفرنسي لقربها من الحدود الفرنسية.

ويشتهر وسط سويسرا بعدد من القمم الجبلية منها "الريخي" (1800 متر) التي تعرف منذ زمن بـ "ملكة الجبال"، فيما تعتبر خطوط السكة الحديد الجبلية الأقدم في أوروبا، وتعود إلى العام 1871 وهي تصل إلى قمة

إندريس ميهر (Andreas Mehr) مدير الترويج الخارجي في هيئة السياحة السويسرية دعا مكاتب السياحة والسفر السعودية إلى تعريف السوق السعودية بالمدن السويسرية الواقعة على ضفاف بحيرة جنيف الكبرى، وقال أن سويسرا عبارة عن أوروبا مصغرة، إذ تحتضن كل التباين الكبير للإعجاب والتنوع الفريد من ما أنعمت عليها الطبيعة ومن روائع الابتكارات البشرية.

وتختلف المدن السويسرية من حيث المناظر الطبيعية والجغرافية والتراثية لكنها تقترب من بعضها البعض بفضل خدمات النقل العام المميزة، فمن قطارات يبلغ أطوالها 500 سكة حديد، إلى المراكب البحرية البالغة 170 وموزعة في إساطيل منظمة على أكثر من 20 معبراً مائياً، فألى حافلات نقل ركاب تعمل على 700 مسار وتتمتع بمسؤوليات فائقة من الأمان والاعتمادية.

فمدينة زوريخ تقع في شمال البلاد وتحتضن أشهر شوارع التسوق في العالم (شارع باندهوف)، إضافة إلى العديد من

**ماريوت**

فندق منتجعات أجنحة

للحجز يرجى الاتصال على الرقم التالي:

**المملكة العربية السعودية**

٨٠٠ ٨٩٧ ١٤٣٧

لبنان

(٠١) ٤٢٦٨٠١

متنوعا بالرقم

٨٠٠ ٤٣٣ ٦٦٦٦

## تعاون بين "السويسرية" وسابينا وأميركان لاينز

منحت وزارة النقل الأميركية الحصانة القانونية لممارسة التعاون التجاري بين ثلاث شركات طيران عالمية هي الخطوط الجوية السويسرية وسابينا وخطوط الجوية الأميركية (American Airlines).

وسيو من هذا القرار الذي سيبدأ العمل به في 6 آب/أغسطس 2000، الحماية للشركات الثلاث من الإجراءات الأميركية الصارمة للمنظمة للمنافسة التجارية. كما أنه سيسمح بتوسيع نطاق عمليات هذه الشركات على خطوط شمال الأطلسي.

وتكثرت مصادر الخطوط الجوية السويسرية أن المسافرين على متن أي من هذه الشركات سيستفيدون بموجب هذا القرار من خيارات أوسع في عدد الرحلات التي من المنتظر أن تصل إلى نحو مئة مدينة عالمية وذلك ضمن شبكة خطوط عالمية مؤلفة من 400 مدينة. كما أنهم سيستفيدون من تسهيلات خاصة في معاملات السفر ومن برامج تحفيزية ميسرة بين الشركات الثلاث.

والجذب الرئيس للتلفيزي للخطوط السويسرية عن ترحيبه لهذا القرار خصوصاً وأنه سيدعم قدرة الشركة التنافسية في سوق شمال الأطلسي.

وتتمتع شركات الخطوط الجوية السويسرية وسابينا حالياً بالحصانة القانونية في تعاونهما مع شركة "كيتا" الأميركية، لكن هذا التعاون سينتهي في 5 آب/أغسطس 2000.

وكانت مجموعة الخطوط الجوية السويسرية أعلنت عن نتائج أعمالها في العام 1999 واعتبرت المصوعة أن هذه النتائج كانت مرضية رغم الصعوبات التي واجهت قطاع الطيران المدني عالمياً خلال العام الماضي.

وأوضحت النتائج أن حجم العمليات التجارية بلغ 13002 مليون فرنك سويسري مقارنة بـ 12297 مليون فرنك في 1998. في حين كانت الأرباح - قبل الضرائب والحوادث - 643 مليون فرنك سويسري بزيادة 8.7 في المئة عن العام 1998. كما بلغت الأرباح الصافية 273 مليون فرنك سويسري وذلك بزيادة 24.4 في المئة عن العام 1998.

وتذكرت مصادر الشركة أنه سيتم توزيع 25 مليون فرنك سويسري على موظفي المجموعة البالغ عددهم 6442 موظفاً ودياً. جوائزاً مادية إضافية من مجموع الأرباح. أما بالنسبة للمساهمين فسيتلقون أربع بكتلات في مطار زيورخ.



بمناخ رائع وبمياهها المعدنية. وأكد المسؤول السويسري أن سويسرا استقبلت العام 1999 نحو 148 ألف زائر خليجي بزيادة 8 في المئة عن العام 1998 منهم 65 في المئة من السعودية (زيادة 11 في المئة)، وبلغ متوسط بيت السائح منهم نحو 4.5 ليال، ومتوسط الإنفاق 400 فرنك سويسري بزيادة 6 في المئة عن العام 1998. ■

**ماريوت**  
للمسافرين من منتجات أجندة

للحجز يرجى الاتصال على الرقم المجاني التالي:

**الإمارات العربية المتحدة**  
٨٠٠ ٤١٤٦  
الكويت  
٢٤٠ ١٣٤٣

**المملكة العربية السعودية**  
٨٠٠ ٨٩٧ ١٤٣٧

يوجد مطعم دوار يتيح لمرتاديه التمتع بمناظر الطبيعة الخضراء على محيط 360 درجة.

وقال مدير الترويج الخارجي في هيئة السياحة السويسرية أن سويسرا تقدم لجميع الجنسيات ولجميع فئات أعمار زوارها العديد من الأنشطة المتنوعة للترويج عن النفس، من ذلك ركوب الدراجات والتنقل عبر طرق خاصة بها تزيد عن 33 ألف كيلومتر... وكذلك رياضة المشي والتجوال عبر مرات خاصة بها في الحقول والغابات تؤدي إلى قري ريفية وأخرى بين المدن... ثم العديرات المعلقة التي تنقل السياح بين مرتفعات الجبال بكل سهولة وأمان... وهناك فنادق خاصة بالمحلات ترواح فئاتها من البساطة إلى الفخامة لا سيما وأن الكثير منها صغير ومتوسط الحجم تديره وتملكه أسر خاصة تتوارث تلك من الآباء والأجداد، كما توفر الفنادق الصغيرة وبيوت الضيافة والبيوت الخاصة الإقامة الممتلئة مع الإطلال بأسعار معقولة.

وتعتبر منتجعات وقمم جبال الالب في سويسرا الأكثر شهرة في أوروبا ومن أمثلتها منتجع "غراونين" في سانت موريس على ارتفاع 1856 متراً والمشهور عالمياً كمركز للرياضة والأزياء، إضافة إلى تمتع المنطقة

## فندق البستان - جدة

### مشهور "البوتيك" حقق نجاحاً



حبيب البكرش

نجحت فكرة "فندق البوتيك" بتجربة فندق البستان لوميركور في مدينة جدة، بعد عام على افتتاحه. الفندق الجديد بمفهومه وخدماته وأسلوبه حقق نجاحاً كبيراً بشهادة زائريه من كافة الجنسيات، ويشكل السعوديين 80 في المئة منهم. هذه الشهادات مدونة على قسائم الاستفتاء الموزعة على الغرف لمعرفة انطباع النزلاء عن تجربة "فندق البوتيك" وكانت نسبة الرضا 100 في المئة.

هذا ما قاله مدير عام فندق البستان لوميركور حبيب البكرش في لقاء معه حول الفندق الذي يعتبر تجربة جديدة وفريدة في المنطقة.

ويضيف قائلاً: "الناس لم يعتادوا سابقاً في منطقتنا العربية على هذا النوع من الفنادق. الطبقة المسورة منهم تفضل فنادق 5 نجوم بأسماؤها الكبيرة والمشهورة، والطبقة الوسطى وما دون تفضل الفنادق الرخيصة والمشرق الفروشة. أما "فندق البوتيك" وهو مفهوم غربي 4 نجوم ولكن

### أسبوع المطبخ اللبناني

لحق مهرجان أسبوع للأكوكلات اللبنانية في فندق البستان/ لوميركور إقبالاً كبيراً من معبتي الأطعمة اللبنانية، وقد شالقت العاشقات في جو هادئ ورومانسي، لتذوق أشهر الأطباق التي يشرف عليها طباخون مهرة لهم خبرتهم الميزة.

وعلى مدير عام الفندق حبيب البكرش قائلاً: "كانت تجربة ناجحة وستقوم بتكرارها إلى جانب عزماً على إقامة أسابيع للأكوكلات الدولية الأخرى كالفرنسية واليابانية والإيطالية وغيرها، وبأسعار مدروسة وتقديمات خاصة للعائلات".

مرموقة بين الفنادق الكثيرة المنتشرة في مدينة جدة، وباختصار الخدمة الجيدة واللحمة الطيبة هما اللتان تجذبان الزبون. ■

خدمته تضاهي فنادق الدرجة الممتازة، وشهادات الزبائن الذين قصدوا الفندق وأقاموا فيه بالصدفة أو عمداً والتي دَوَّنوها في قسائم الاستفتاء، خير دليل على الرضا، وعلى أهمية هذا النوع من الفنادق التي لم تعرفها الناس من قبل في المملكة. وتناول الاستفتاء كخفية الوصول إلى الفندق الاستقبال، الإقامة، الخدمة، الغرف، المطاعم وجميع الخدمات المعروفة في الفنادق عادةً. يضيف البكرش: "أسلوب التعامل الذي تقدمه لنزلاء الفندق من بشاشة وترحيب وخدمة ونظافة ولقمة طيبة وخصوصية تجعلهم يشعرون وكأنهم في بيئتهم، بالإضافة إلى موقع الفندق في نقطة التقاء مميزة بين وسط المدينة وخارجها، وبين أهم شوارعين في جدة شارع فلسطين وطريق المدينة، فالوصول إليه سهل والانطلاق منه أسهل إلى حيث تريد في مدينة جدة". وختم بالقول: "كل هذه المميزات، بالإضافة إلى الخدمة المعصرية والراقية، جعلت "فندق البستان لوميركور" يتبوأ مكانة

ماريوت

للتسوق منتجات أصيلة

للخدمة من الاتصال على الرقم المجاني التالي

مصر

٠٢٠٥١٠٠٠٠

الجديدة

٨٠٠ ٧٤٤

متنبوها بالرقم

٨٠٠ ٤٣٢ ٦٦٦٦



ريبلد

## تسالم الاتصال والمؤتمرات

- البلاك يستيف الم المؤتمرات الدولية والدولية

- خدمات سيرة وشرق رائية وخدمة كير من الخدمة

- قاعتان للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ٨٠٠ شخص

- ١٤ قاعة سعة ١٢ الى ٢٥ شخصا

- تجهيزات تقنية وترفيهية

- نادي صحي (Madine Sulamir)



CLEOPATRA'S WORLD  
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisia

Tel: 71 71 71 71 - Fax: 71 71 71 71 - Email: info@cleopatrasworld.com - Website: www.cleopatrasworld.com



د. إريش كاوب

## أعلى نسبة نمو للسياح الألمان تونس المقصد الأول ثم مصر والمغرب .. ودبي كاوب: التبادل السياحي في تزايد مطرد

**إريش كاوب (Erich Kaub)، ويعرف عن المذكور الذي يلقب بالسيد سياحة (Mr. Tourism) خبرته الطويلة في العمل السياحي. فهو يرأس أيضاً اتحاد المطاعم والفنادق الألماني (German Hotel and Restaurants Association) ويدير شركة الدكتور كاوب الاستشارية المحدودة (Dr. Kaub Consult GmbH) منذ سنوات طويلة. "الاقتصاد والأعمال" التقت الدكتور كاوب في مكتبه بمدينة ميونيخ (Munich) وحاورته في واقع وأفاق العلاقات السياحية العربية - الألمانية والألمانية - العربية في ضوء خبراته واهتمامه الملحوظ بتطويرها.**

من السياح العرب الذين يتوجهون إلى أوروبا سواء لقضاء الإجازات والعطل أو للعلاج والاستشفاء. ونخص بالذكر منهم أولئك البائتين من بلدان الخليج. ■ كيف يجد الاهتمام الألماني المتزايد بالبلدان العربية انعكاساً على أرض الواقع؟ ■ بالنسبة للجانب السياحي يسجل قدوم الألمان إلى البلدان العربية نسباً تعتبر الأعلى بين السياح الأجانب منذ بضع سنوات، وتزور الغالبية الساحقة تونس ثم مصر والمغرب ومؤخراً برزت الإمارات، سيما دبي، فمن بين أكثر من 2 مليون سائح يذهب أكثر من مليون إلى تونس ونحو ثلاثة أرواح المتبقين إلى مصر والمغرب. وفي الوقت الحالي أصبح هؤلاء يشكلون المصدر الأول للسياحة الدولية هناك، وبفضل ذلك يمكن القول أن العلاقات السياحية الألمانية - العربية تدخل مرحلة جديدة تستدعي مزيداً من دعم واهتمام المسؤولين وصناع القرار. ويشجع على مثل هذا الدعم تزايد الاستثمارات الألمانية في المناطق التي يتدفق إليها السياح بكثرة. ففي البلدان المذكورة أقيمت عشرات المشاريع من قبل ألمان جاءوا في البداية كسياح ثم استثمروا هناك بعد

■ يعرف عنك اهتمامك الملحوظ بتعزيز التعاون السياحي بين ألمانيا والبلدان العربية، ما هو سر هذا الاهتمام؟ ■ هذا الاهتمام يعود إلى عوامل عدة أهمها تزايد اهتمام السياح ورجال الأعمال الألمان بالبلدان العربية. ولا يساعد على ذلك العروض السياحية المتنوعة وللحظيرة في العديد منها وحسب، إنما يوجد في غالبيتها موارد سياحية غنية توفر فرص استثمار كبيرة. وتشكل الشواطئ الشاسعة والشمس الدافئة والمصايرى الترامية والتراث العريق والموارد البشرية أهم مقوماتها. ويمكن للألمان كونهم أكثر شعوب العالم حباً للسياحة ولبيهم خبرات وتقنيات ممتازة، أن يلعبوا دوراً مهماً على صعيد تنمية هذه الموارد واستغلالها. وبلقارب ينبغي أن يشكل تنوع المانيا بمناخ صيفي معتدل وبيئة تحتية متطورة ومنفعجات صحية ورياضية ممتازة، عامل جذب لمزيد

العلاقات السياحية الألمانية - العربية  
تدخل مرحلة جديدة

الاتحاد الفدرالي للصناعة السياحية الألمانية (the Federal Association of the Tourism Industry) تنظيمي عام (non-profit association) تابع للاقتصاد الألماني. ويضم تحت سقفه مختلف المؤسسات والشركات الخاصة بالقطاع السياحي الألماني. ويتركز نشاطه على متابعة شؤون السياحة المحلية والخارجية (incoming and outgoing tourism) وعلى تمثيل مصالح أعضائه تجاه مراكز اتخاذ القرار السياسي والاقتصادي في برلين وبروكسل. ويرأس الاتحاد شخص معروف في عالم السياحة والسفر هو الدكتور إريش كاوب

أجرى الحوار: د. إبراهيم محمد

■ ما هو تقييمكم لمستوى السياحة العربية هذه الأيام؟ ■ يمكن القول أن السياحة في المنطقة العربية حققت مستوى جيداً خلال العقد الماضي بفضل تطوير البنية التحتية والمنتجات والخدمات السياحية المختلفة. ويدل على ذلك نسب النمو السياحي العالية للسنوات القليلة الماضية، غير أنه ينبغي التمييز بين بلد وآخر. ففي بلدان كتونس ومصر والمغرب حيث للسياحة موقع واسع ومتطور تتحقق أفضل نسب للنمو. وتشهد دبي بدورها نسب نمو عالية تعكس تجربة ناجحة وغنية على صعيد تطوير البنية التحتية السياحية بالتوازي مع العروض المناسبة. وإلى بلدان كالاردن وسوريا وفلسطين ولبنان حيث يتمتع القطاع السياحي بمستوى جيد وإمكانات كبيرة يأتي السياح الألمان بترزايد. وهناك بلدان تريد دخول عصر السياحة مثل ليبيا وموزيتانيا والجزائر. وقد تحدثت مؤخراً مع الرئيس القذافي حيث قال لي أن بلاده تعيد السياحة القطاع الأكثر أهمية في المستقبل.

اطلاعهـم على الفرص المتاحة.

■ ما الذي يميز تجارب تونس ومصر والمغرب ومؤخراً الإمارات، خصوصاً دبي على صعيد استغلال فرص الاستثمار

**السياحي براكيز؟**  
 يقول ذلك إلى أن هذه البلدان لديها  
 روض سياحية متنوعة ومتطورة تعكس  
 خبرات أطول في مجال النشاط السياحي.  
 وهذا ما ساعد على كسب اهتمام الوفود  
 وكالات السفر الكبيرة التي تنظم الرحلات  
 السياحية بكثافة وفي رحلات طيران خاصة  
 (Charter Flies) كما هو عليه الحال في تونس  
 مثلاً. ولا ننسى لدبي يلاظ نجاح باهر على  
 صعيد ربط استغلال شبكة الفنادق على المنامة  
 هناك بمواسم التسوق والأحداث  
 والمهرجانات والأنشطة والمعارض  
 الاقتصادية الإقليمية والعالمية.

■ إلى أي حد يشكل ذلك أرضية يمكن للبلدان العربية الأخرى الاستفادة منها في تطوير قطاعها السياحي؟

بالطبع تطرح هذه التجارب الكثير من الجوانب التي يمكن الاستفادة منها مثل كيفية تحديد البنية التحتية وتقديم الدعم للقطاع الخاص واتخاذ بعض الأساليب ناجحة. وبالمقابل هناك جوانب أخرى ينبغي تجنبها لتجنب أخطائها وخسوساتها. وتتلخص المتعلقة ببناء مشاريع ذاتي نوعي متطلبات البنية المحيطة. ومن جهتنا ننصح بإعتماد خطة شمولية (Master Plan) تتناول على تطوير البنية التحتية وتوزيع العروض وتسويقها بشكل يحمي من خلاله المحافظة على البنية وخصوصيتها الثقافية المحلية.

■ هل هناك جوانب مهمة يلزم مراعاتها بالإضافة إلى التي ذكرتها؟

□ بالنسبة للبلدان التي لم تحصل  
السياحة فيها إلى مستوى متطور بعد، عليها  
التعاون مع وكالات السفر والسياحة  
الصغيرة والمتوسطة. وعندما تنجح في جذب  
المزيد من السياح ستلعب أدواراً في المجالات  
المهمة والكبيرة. وفي معظم الحالات ننصح  
أيضاً بضرورة التعاون الإقليمي بين بلدان  
المنطقة على أسس عدة فتح الحدود وخطط  
التسويق وحتى تنفيذ المشاريع عندما يتطلب  
الأمم ذلك.

■ إلى أي حد يستطيع الاتحاد  
الفدرالي للصناعة السياحية الألمانية  
التعاون في مجال تطوير السياحة العربية ؟  
□ يستطيع الاتحاد الفدرالي من موقعه  
كممثل أو كسقف (umbrella organization)  
لمختلف الفعاليات السياحية الألمانية أن

المستقبل للسياحة النوعية اللائمة  
لثراث المجتمعات العربية

ويلعب دوراً في غاية الأهمية على خط الصعيده. ويمكن لذلك ان يتم مثلاً من خلال تعاون المؤسسات والشركات والقطاعات التابعة مع البلدان العربية حكومات وقطاعات خاص. وفي هذا الإطار يمكننا اتصالات سياحية مع بلدان عديدة كان آخرها تعافلتين، وبعثاً مع لبنان وموريتانيا، وبالنسبة الأخيرة تقوم مؤسسة السياحة العربية الألمانية لتطوير والاستثمار (German-Arab Tourism Organization for Development and Investment / GATO) حالياً بوضع خطة متكاملة لتطوير القطاع السياحي هناك. وهناك مشاريع قيد الدراسة بالنسبة لليبيا وسلطنة عمان.

■ يتطلب تطوير القطاع السياحي العربي كما تعرف تاهيل الموارد البشرية المحلية (National Human Resources) وتوصوفاً في هذو الشباب ، إلى أي حد تستطيعون التعاون بهذا الخصوص ؟

□ نعم النقطة الأولى حولها الجانب العربي اهتماماً كبيراً ، فمن دونها لا يمكن الحديث عن قطاع سياحي يتمتع بالكفاءة ، وبالمستقبل المضمون . في لبنان يوجد عشرات مؤسسات التعليم والتأهيل التي بإمكانها تقديم خدمات ممتازة ، ومنها على سبيل المثال معهد التعليم التقني وإدارة المؤسسات والشراعي الصغيرة . ومن جهة أخرى ، لا نقدر أن نغفل عن تاهيل الموارد البشرية القليلة التي تملكها بعض الموارد الحكومية ، ووضوح الخطط اللازمة لتطويره وفي هذا الإطار بدأنا بالتعاون مع مؤسسات خيرية في هذا الشأن وهناك أفاق لتعاون قريب مع عدد من البداءة فيها .

■ **نلاحظ من خلال خطبك ومداخلتك دعواتك للتركيز على تطوير السياحة النوعية، هل تعتقد أن المستقبل سيكون لها على حساب السياحة الشعبية؟**

□ **السياحة النوعية ستصبح بلا شك أكثر أهمية لأن سائح المستقبل أكثر**

تطوير السياحة العربية يتطلب تنفيذ  
خطط شاملة تراعي خصوصية البيئة  
وتنمى الموارء البشرية

مخضولية. فهو ان يذهب إلى بلدنا للاسترخاء على الشاطئ أو في التجمعات السياحية العزولة. هذه الساحات بدت تتعرف على الثقافة والتراث المحليين. كما يوجد ممارسة الرياضات وزيارة المصالحات التي تعظم على لياقة البدنية. وناحية أخرى تعظم السياحة الدولية ويلازمها السياحة الشعبية التي لا تتوافق مع عادات وتقاليد الكثير من البلدان وفي بعض الأحيان العربية، فهي مجتمعات بلدان مطيح مثلما في بعض القبول بسياحة شعبية ليس فقط بسبب الأضواء والتقاليد بل أيضا بسبب الإكاثات زواراً. وحتى في البلدان المعروفة بالسياحة الشعبية مثل أسبانيا وتونس هناك توجه للتركيز على أسلوب نوع من النم.

■ ذكرت في معرض إجابتك أن هناك اهتماماً ألمانيا متزايداً بالسياحة في البلدان العربية، ترى كيف يبدو الاهتمام العربي بالسياحة في ألمانيا؟

□ يجب بضع سنوات للاطلاع تربية العرب، بحدوثها السبع والوزار العرب، شخص بالانتماء منهم أولئك الذين يأتون من بلدان الخليج لأغراض العلاج والاستشفاء. وهذا الانتماء ما يزال من عدم المسمى الملوك. ومن أسباب ذلك عدم التمييز بالترويج الكافي لمنتجات السباحي في البلدان العربية، ما يتطلب من المزيد من الجهود. فالجدة لا تعرف مثلاً أن لدينا طسفاً صيفياً معتدلاً وأصحات طبية ومجمعات رياضية تعتبر من أفضل مثيلاتها في العالم. كما أن أسعارها معقولة ومنافسة بالمقاييس الأوروبية.

■ ما هي حدود تغطائك بمستقبل العلاقات السياحية بين ألمانيا والمنطقة العربية ؟

□ أنا متفائل جداً نظراً للإمكانات  
والفرص الهائلة التي في ضوء ذلك سيجزو  
يبدلان المعرفة الأزدي من السياح وسيزور  
الأعمال الألمان خلال السنوات القليلة المقبلة.  
وبالمقابل ستكون ألمانيا هدفاً سياحياً أزميز  
من العرب. من هذا الظاهر أتوقع اهتماماً  
ألمانياً خاصاً بأعداد السياح من منطقة  
فلسطين والأردن وجوارهما. وستكون  
السياحة الصحبية إلى البحر الميت أحد أهدافهم  
خاصةً الوجه. كما سيأتي المزيد إلى بلدان  
الخليج وعلى رأسها الإمارات. وبالطبع فإن  
شمال أفريقيا ومصر ستبقى أحد الأهداف  
السياحية المفضلة بحكم المستوى السياحي  
للشواطئ والقرب الجغرافي. ■

# المؤتمر الـ 37 للمنظمة الدولية للإعلان بولس رئيساً للدورة المقبلة



حاني - كلود بولس

## هواجس إعلانية

شكلت العناوين الأربعة "الخلق"، "الثقافة"، "آداب المهنة" و"التكنولوجيا مادة المؤتمر الرئيسية، وانصبّ الاهتمام على كيفية توجيه الإعلان وتصميم الحملات الإعلانية، وعبور حواجز عدة أهمها الحواجز الثقافية في مرحلة العملية، وكيفية تعلم التفكير المبدع القادر على تغيير استراتيجية العلامة التجارية، لا سيما وأن الإعلان في هذه المرحلة سيتوجه إلى المستهلك العالمي.

وتطرق المؤتمر إلى الصراع الناشئ بين اهتمامات وسائل الإعلام التقليدية والأخرى الحديثة، حيث بات محتمماً تكيف الإعلان ومضمونه مع التغيرات التكنولوجية المتسارعة في العالم، خصوصاً التكنولوجيا الرقمية والاتصالات وأهمها الإنترنت وما يمكن أن تنطوي عليه من طاقات خلاقية.

وشكل "لندن 2000" فرصة عرض خلالها رواد الإعلان من مختلف الشركات الإعلانية أفكارهم وقدم فيها أصحاب الثروات من شباب "الدوت كوم" وجهات نظرهم في ما يتعلق بالإعلان عبر الشبكة.

وإذا كان قطاع الاتصالات شكل النقطة المحورية في مؤتمر لندن، وما خُصص إليه الأخير من أن النمو السريع للإنترنت والاقتصاد الجديدين يؤثران بعمق على الأسلوب الذي يقود فيه العالم الأعمال، فقد أثارت كلمة سير مارتين سوريل صاحب شركة WPP التي

أكثر من 1200 مهني من معلنين وشركات إعلان ووسائل إعلام من مختلف أنحاء العالم شاركوا في المؤتمر السابع والخلافاً للمنظمة الدولية للإعلان الذي انعقد في لندن، للبحث في تحديات صناعة الإعلان، والنقاش حول القوة الحديثة له على متبة القرن الحادي والعشرين.

ورأى رئيس المنظمة الحالي دافيد هانغر أن هذا الحدث العالمي فرصة لكل من يعمل في هذا الحقل لوضع رؤية واضحة حول الخلق والتكنولوجيا والثقافة وآداب المهنة، فبما نحن في نقطة حساسة حيث يتعكس تأثير التغيرات الحاصلة في العالم على الإعلان والتسويق ووسائل الإعلام.

وترافق المؤتمر مع معرض شاركت فيه نحو 40 مؤسسة تمثل وسائل إعلام ووكالات إعلان وشركات معلّوماتية وصناعات مساندة عرضوا لابتكاراتهم من المنتجات التي ستفتح الطريق على القرن الجديد.

وخلال المؤتمر تم انتخاب رئيساً فرع لبنان في المنظمة جان-كلود بولس رئيساً فرعاً لبنان ولايته العام 2002 وتستمر حتى العام 2004. وقال بولس إثر انتخابه "سأعمل مع كل زملائي في الفروع الشرق أوسطية بأندي كل الجهود اللازمة للدفاع عن حرية الإعلان".

وتصنّى هانغر بدوره "على جميع الحاضرين في المؤتمر الـ 37 للمنظمة لندن 2000 التواجد في المؤتمر الـ 38 الذي يصادف انعقاده في بيروت".

## المنظمة

تتألف شبكة المنظمة الدولية للإعلان من أكثر من 5000 عضو يمثلون 99 دولة تشكل نحو 99 في المئة من الإنفاق الإعلاني العالمي. والمنظمة 57 فرعاً في 56 دولة، ومقر أمانتها العامة في نيويورك.

أصبحت تعد من بين أكبر ثلاث شركات عالمية في صناعة الإعلان، بعد أن ضمت تحت لوائها كل من شركة G W مومسون و أوغلي أند ماثر (Ogilvy & Mather) ويونج أند اربيكام، اهتمام الحضور، إذ اعتبر أن ما يقال ويعبر اليوم بالعمولة "هو في الواقع محاولات أميركية لغرض هيمنتها" (there is no globalization but americanization).

## المشاركة اللبنانية

وجاءت المشاركة اللبنانية في مؤتمر لندن لافتة في أكثر من جانب، فقد بلغ عدد المشاركين 43 ممثلاً لجمعية من شركات إعلان من لبنان والوطن العربي ومسؤولي قسم الإعلانات في المؤسسات الإعلامية. واعتبر الوفد اللبناني من حيث حجمه ثالثاً في عداد الوفود المشاركة. وشكل ذلك دعماً للمؤتمر الثامن والثلاثين للمزعم عقده في بيروت.

ومن جهة أخرى، وصف العشاء الذي نظمه فرع لبنان في المنظمة من أهم الأحداث الاجتماعية التي راقت المؤتمر، والذي تم بالمشاركة مع المؤسسة اللبنانية للإرسال إنترناشيونال وصحيفة الحياة في فندق لندن إنتركونتيننتال، وحضره نحو 1000 مدعو تذوقوا أطيب ما يتميز به المطبخ اللبناني من أطباق أقتها مطعم "مروش" اللبناني الشهير في لندن. وتخلّل السهرة التي بدأت عند الساعة السابعة والنصف، ودامت حتى الواحدة بعيد منتصف الليل، لوحات من الرقص الشرقي مع عزف على آلة الكنتجة. ■



من اليمين: خميس لملحة، كمال قازان، خالد السوي ومحمد الشامي



امام الجناح اللبنانيين وبدا من اليسار: مصطفى سمع، وليد تري، كمال قازان، خالد حبيب، جان كلود بولس، ابراهيم تاريت، ديم براج وأحمد الطاركيين



## رواد تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية



مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات  
**Jeraisy Computer & Communication Services**

شركاؤه في النجاح

ص.ب ١٢٤٤ الخبر ٢١٤٣  
المملكة العربية السعودية  
هاتف ٢-٨٩٨٦٠٦٠ (٩٦٦)  
فاكس ٢-٨٦٤٨٣٩٧ (٩٦٦)

ص.ب ٢٨٢٠ جدة ٢١٤٦١  
المملكة العربية السعودية  
هاتف ٢-١٨٣٩٢٣٣ (٩٦٦)  
فاكس ٢-٦٩١٥٨٤٠ (٩٦٦)

ص.ب ٦٦٦٤٠ الرياض ١١٥٩٥  
المملكة العربية السعودية  
هاتف ١-٤١٩٢٠٣٠ (٩٦٦)  
فاكس ١-٤١٩٥١٩١ (٩٦٦)



كليان يتسلم الشهادة من ايرسكوت

## البيكوت" للبتر وكيميائيات: رقم مبيعات قياسي

حققت شركة "البيكوت" للبتر وكيميائيات رقماً قياسياً في مبيعاتها خلال الربع الأول من العام الحالي قنرب 20 في المئة من الطاقة التصميمية للمواد البلاستيكية والكيميائية.. وكان صافي أرباحها في الربع الأخير من العام 1999 بلغ 33,5 مليون دولار بعد أن كانت قد سجلت خسائر كبيرة خلال العام 1998.

## مجموعة كانو: خدمات جديدة



مشعل حامد كانو

أعلنت مجموعة كانو التجارية، عن تأسيس قسم جديد للطاقة والمشروعات الصناعية، يقدم حلولاً هندسية وخدمات إضافية إلى الشركات في قطاع الأشغال العامة، والصناعات المنتشرة في الخليج، وعمان، "جوهر فلسفتنا زيادة الفاعلية وتطوير أداء الوحدات مع تخفيض تكلفة التشغيل لقطاع الأشغال والصناعات العامة. و فريق العمل يقصه مجموعة متميزة مهنياً يقدمون مجموعة فريدة ومتنوعة من الخدمات لعملائنا".

وأضيفت مؤخراً خدمتان جديدتان إلى قسم الطاقة والمشروعات الصناعية، القياس الحراري بالأشعة تحت الحمراء، عبر القيام بالتحاليل للمعدات والمكينات وأنظمة الأنابيب وتقديم تقارير كاملة.

والخدمة الأخرى طريقة (Sermetol) للدمان مع تطبيقاتها المتعلقة بمكونات المحرك التوربيني وأجزاء أخرى دقيقة في الصناعة.

## شركة الامارات لأنظمة المباني الحديثة

حازت شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديثة، إحدى أكبر الشركات المنتجة للحديد في المنطقة على شهادة ISO 9001 للجودة، خلال حفل في دبي قدم خلاله فان ايرسكوت مدير عام شركة AIB Vinotte الشهادة لـ خالد كليان كبير المدراء التنفيذيين في دبي للاستثمار ورئيس مجلس إدارة "شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديثة".

بالإضافة إلى حصولها على شهادة ISO 9001 للجودة اتخذت "شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديثة" العديد من الخطوات الجادة كدم قائمتها التقنية لتصبح عضواً في الجمعية الأميركية للتطعيم (AWS) وحصولها على العضوية الفضية في جمعية الهندسين الوطنية للتكالل العدني في الولايات للتحدة (NACE) وكذلك الجمعية البريطانية لمعايير الإنتاج، وهي في صدد الحصول على عضوية المعهد الأميركي للمشاورين الحديدية (AISC) وعضوية جمعية مصنعي

المباني العدنية في الولايات المتحدة (MBMA). وقال خالد كليان، حصلت "شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديثة" على شهادة ISO 9001 بفضل الجهود والأداء العالي لموظفيها، ونحن فخرون بهذا الإنجاز العظيم وعازمون على الإحتفاظ بالمستوى العالي الذي وصلنا اليه وتقديم كافة الخدمات الممكنة لزبائننا.

## مكيفات الزامل: 25 عاماً من الإنجازات



عبد الله الزامل

أحمد الزامل

إنطلقت إحتفالات مكيفات الزامل بممرود 25 عاماً على تأسيس الشركة، خلال حفل تشييعي في المرافق الترفيهية الخارجية التابعة لجمع الشركة السكني في النجما

وحضره 2000 مؤلف من مختلف مرافق وأقسام الشركة.

وقال أحمد الزامل رئيس مكيفات الزامل "عندما نوجع بذاكرتنا للوراء، يبدو كما لو أن شركتنا إنطلقت يوم أمس باعتبارها الشركة الأولى المتخصصة في إنتاج مكيفات الهواء في العالم العربي. كنا نتج يومياً 25 مكيف شبك حيث تستغرق عملية إنتاج للمكيف الواحد خمس دقائق تقريباً، أما الآن، فإن عملية إنتاج مكيف الشبكات تستغرق 48 ثانية فقط، بفضل التقنية المتطورة والأجهزة والمعدات الدقيقة التي تستخدمها الشركة".

حققت الشركة نمواً كبيراً من خلال اعتماد استراتيجيات التنوع وامتلاك الشركات مثل شركة كلايمك التي امتلكتها مؤخراً، لتصبح عضواً في شركة الزامل للاستثمار الصناعي، فضلاً عن تنفيذ المشاريع المشتركة المهمة مع الشركات العالمية.

وأعلنت الشركة عن تحقيق إنجاز باهر آخر، وهو بلوغ إجمالي الإنتاج اليومي لمكيفات الشبكات 1433 وحدة، وهي المرة الأولى التي يصل فيها حجم الإنتاج اليومي لمكيفات الشبكات عند هذا المستوى.

أكد عبد الله الزامل نائب الرئيس التنفيذي: "يعود الفضل في تحقيق هذا النجاح الباهر إلى التقاني والإخلاص في العمل والجهود المضنية والحديثة التي يبذلها ولا زال يبذلها موظفونا طيلة هذه السنوات. وخلال هذا العام، ستقوم الشركة بتنظيم العديد من الفعاليات التي تجزأ أهمية هذه المناسبة الاستثنائية وتعكس إنجازات الماضي وتطلعات المستقبل، في الوقت الذي نتطلع فيه دائماً إلى مستقبل زاهر بضمن استمرارية مسيرة النمو والنجاح لمكيفات الزامل باعتبارها الشركة الرائدة في إنتاج مكيفات الهواء المتطورة في المنطقة".

### التمصرف عبر "الخليوي"

مع التطور السريع لتكنولوجيا الاتصالات وتعدد قنواتها، زادت الخيارات المتاحة للمصارف لإيصال خدماتها لعملائها بفعالية أكبر وعفاء أعلى، لكن مع صعوبة معرفة أي من هذه الوسائل التكنولوجية ستكون له الغلبة في المستقبل، ازدياد حيرة المصارف بالنسبة لبنني التقنيات والأنظمة التكنولوجية المناسبة خصوصاً في ضوء الاستثمارات الضخمة والكلفة العالية للترتية على ذلك، ويعود ذلك إلى أن التكنولوجيات التي تنجح هي تلك التي تكون الأكثر استعمالاً وانتشاراً، وليس بالضرورة الأكثر ثورية أو تطوراً.

وحتى العام الماضي، كان التعامل عبر الكمبيوتر، سواء من خلال خط اتصال مباشر مع المصرف أو عبر شبكة الانترنت يبدو الخيار الوحيد لمستقبل التعامل المصرفي، وقد انصبت جهود المصارف في الدول المتقدمة والمتأخرة لاعتماد تقنيات الانترنت في تقديم مختلف خدمات التميز لعملائها، بل ونشأت مصارف عدة خصوصاً بالانترنت فقط من دون وجود فعلي لها على مراكز أو فروع، ثم ظهرت تقنيات جديدة تعلمت على استخدام التلفزيون في التعامل المصرفي واتجهت بعض المصارف، خاصة في بريطانيا، باتجاه تطوير هذه التقنيات لاستخدامها في إيصال خدماتها للعملاء، حيث توفر هذه الوسيلة أماناً أفضل وسرعة أكبر من الانترنت، ومؤخراً، برز نظام WAP الذي يسمح بنقل وتلقي المعلومات عبر الهاتف الخليوي، والذي يتوقع البعض أن يحقق ثورة في التعامل المصرفي عبر الانترنت، وإن كان هذا النظام لا يوفر الأمان الكامل الذي ما زال ينقص في الانترنت، إلا أنه يقدم ميزة إضافية مهمة وهي الحركة الكبيرة التي تسمح للعملاء بالحصول على الخدمات المصرفية من دون الحاجة حتى إلى الحاسب الشخصي. ويقول الخبراء أن التمصرف عبر الخليوي قد يصبح القناة الأفضل للمعاملات المصرفية السريعة كالاستسار عن الرصيد والتحويل من حساب لحساب ومن عملة إلى أخرى، فيما يصبح استخدام الانترنت مخصصاً للعمليات التي تتطلب وقتاً أطول كالتمسوق للمصرف والبحث عن منتجات وأدوات مصرفية جديدة.

وقد أصبح نظام WAP مستخدماً في عدد من البلدان، منها مصر حيث أطلق مؤخراً مصرف "سوسيتيه جنرال الوطني" هذه الخدمة بالتعاون مع شركة "موبينيل" للهاتف الخليوي، ولا عجب أن تكون إحدى الدول العربية من أول البلدان التي يظهر فيها التمصرف عبر الهاتف الخليوي، إذ يعتبر الهاتف الخليوي بنفس مستوى انتشار الانترنت في بعض الدول العربية إن لم يكن أكثر، وذلك خلافاً لمعظم البلدان الصناعية.

### المصارف القطرية: شركة لبطاقات الائتمان

تدرس للمصارف التجارية القطرية، باستثناء "البنك التجاري القطري"، إنشاء شركة ذات رأس مال كبير في ما بينها، غرضها إدارة إصدارات بطاقات الائتمان في دولة قطر سواء من حيث نشر شبكة نقاط البيع أو من حيث إدارة القاصة العائدة إلى هذه البطاقات.

يذكر أن "البنك التجاري القطري" يتولى، منفرداً، إدارة مقاصة بطاقات فيزا.

### لبنان: صندوق استثماري محلي

يستعد أحد المصارف اللبنانية، وهو ضمن لائحة المصارف العشرة الأولى، لطرح صندوق استثماري متخصص بالاستثمار في الأوراق المالية اللبنانية دون سواها. وعلم أن كل الترتيبات المتعلقة بهذا الصندوق قد استكملت إنطلاقاً من تأسيس شركة خاصة به، إلا أن طرح الصندوق ينتظر موافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان.

### المحتويات

- رئيس بنك القاهرة: المخصصات قلصت الأرباح .... 88
- "الخليج للاستثمار": توزيع 75 مليون دولار ..... 90
- "الخليج الدولي": بصمات "السعودي العالمي" ..... 91
- الامارات: قروض للبنانيين للتعلم في لبنان ..... 92
- الأهلي سوسيتيه جنرال مصر:
- خدمات مصرفية للأفراد ..... 94
- ستاندرد تشارترد: تواجد قوي عربياً ..... 96
- أخبار مصرفية ..... 98 - 102



القاهرة - محمود عبد العليم

## رئيس بنك القاهرة أحمد البردعي: المخصصات قلصت الأرباح

أكد رئيس بنك القاهرة - ثالث البنوك المصرية من حيث الحجم - السيد أحمد البردعي أن استراتيجية البنك تتضمن تكثيف عمليات التدريب والاعتماد أكثر فاكتر على التكنولوجيا وإحكام الرقابة على الائتمان، في الحوار التالي طرح البردعي رؤيته في العمل والأهداف المرجوة.

■ بعد أن توليت رئاسة بنك القاهرة سرت بشائمة بين موظفي البنك تفخيد الاستفناء عن عدد منهم، ما أدى إلى ثورة غضب داخلية تم احتواؤها... ما عليك؟  
□ لم يتحدث أحد في الإدارة العليا للبنك عن وجود إمكانية أو اتجاه للاستفناء عن أي موظف، فلا يوجد سبب لذلك خصوصاً إن إجمالي أجور العمالة في البنك لا تصل عتياً لأن معظم الأجور متدنية جداً ولا تزيد على بضع مئات من الجنيهات لكل موظف.

أما حكاية الظاهر داخل بنك القاهرة فلم تحدث من موظفي، بل حدثت من عمال أحد مصانع الحديد الذي هرب صاحبه إلى الخارج وهو مدّين للبنك، فقصص هؤلاء العمال اثمن لأنهم لم يحصلوا على أجورهم منذ شهر عدة ولم يهتموا لأن البنك علاقة بذلك.

■ ما هي ستراتييجيكم في بنك القاهرة؟  
□ لكي أعدد ستراتييجية لأبدأ أن أعترف على موافق الفقرة والضعف داخل بنك يضم 11 ألف موظف و160 فرعاً هذا مبدئياً، يضاف إلى ذلك أن هناك خطة لرفع أرباح العاملين من خلال برامج تدريبية مكثفة خصوصاً في مجال الائتمان حيث سيتم تدريب 600 موظف ائتمان سنوياً. ومن ثم قورنا زيادة ميزانية التدريب داخل البنك من 1,2 إلى 4 ملايين جنيه. بعد ذلك إذا وجدنا نقصاً في بعض الكفاءات فسنسوق استعين ببعض العناصر من خارج البنك للوصول إلى فريق عمل متكافئ.

أيضا تتضمن هذه الستراتييجية الاعتماد المتزايد على التكنولوجيا في العمليات المصرفية واستخدام هذه التكنولوجيا في إحكام الرقابة على الائتمان بحيث يصبح لكل مدير فرع سقف ائتماني محدد على شاشات الكمبيوتر داخل البنك لا يستطيع تجاوزه وبحيث يكون هناك إدارة مركزية للائتمان للمعامل الحاصلين

على أكثر من 150 مليون جنيه. ونحن نعتك حالياً على دراسة حجم السوق وتطورها في السنوات الماضية ثم التطور المستقبلي للمنتجات المطلوبة ثم دراسة المزايا النسبية التي يتمتع بها البنك لتحديد الأعداد. ولهم في كل ذلك هو أن يكون هناك تدقيق للمعلومات داخل البنك لضمان انضاد القرار الائتماني السليم وإذا حدثت أي مقاومة بعد ذلك من جانب بعض العناصر داخله فتكون لأسباب شخصية ولا تتعلق بالعمل لأن الموظف الكفاء سوف يستمر ويعمل وفقاً لنظام.

■ هناك من يعتقد أن مصففة القروض في بنك القاهرة وتضم عدداً كبيراً من العملاء المغلسين المتوقفين عن سداد مديونياتهم للبنك، بل هرب بعضهم إلى الخارج بالفعل وترك مشروعات غارقة في الديون ولا تسوي أصولها أكثر من 20 في المئة من حجم القروض، ما صحة ذلك؟

□ نعم هناك بعض العملاء المتوقفين عن السداد وهذا يحدث في أي بنك ولا يمثل خطورة لأنه أمر طبيعي خصوصاً أن التعثر في حدود مقبولة. والسؤال الذي تطرحه هذه القضية هو هل المركز المالي للبنك جيد أم لا؟ أؤكد أن المركز المالي للبنك أكثر من جيد، فنحن لدينا مزايا تنافسية لم تكن مستغلة من قبل وسيتم استغلالها، منها 65 في المئة من الودائع لدينا أقل من 100 ألف جنيه أي أن أموالنا واثبع ومخدرات القطع العالي وهي موارد كما ترى ثابتة ومستقرة وطويلة الأجل. أيضاً لدينا عدد كبير من العملاء وتغفل في السوق من خلال فروع عديدة وانتشار جغرافي واسع. كما أننا لا نعد على قروض "الإنتربانك" لتحويل عمليات التشغيل بالإضافة إلى وجود مزايا في السوق يجب استغلالها مثل إدارة السيولة لكبار العملاء خصوصاً الشركات التي تتمتع بتدفق

مالي يومي كبير. كل ذلك من شأنه تحسين المركز المالي للبنك الذي للمستقبل القريب.

أيضاً هناك المخصصات التي تقلل مخاطر القروض المتعثرة فهناك قرار البنك المركزي رقم 321 ونحن ملتزمون به، هذا القرار يقول أن الدين الذي لا يدفع أصله أو فوائده خلال 90 يوماً يتم خصم الفوائد من أرباح البنك وتخصيص 20 في المئة من أصل الدين، وإذا استمر العميل متوقفاً عن السداد لمدة 180 يوماً يتم تخصيص 50 في المئة من قيمة الدين وكل ذلك يخصم من الأرباح. وبالفعل الأرباح متدنية بسبب ارتفاع حجم المخصصات.

■ أليس زيادة حجم المخصصات دليلاً على زيادة معدل الخطر المصرفي؟

□ ليس شرطاً فنحن نساير العالم في سياسة دعم المخصصات تماماً مثل قضية الملاءة المالية التي كانت 4 في المئة ثم ارتفعت إلى 8 في المئة ثم 10 في المئة من حجم الأصول. المهم في ذلك هو تصنيف القروض الجيدة وغير الجيدة، وبهذه المناسبة أشير إلى أنه ليس صحيحاً أن البنوك ونحن بنك القاهرة تفرقت عن الائتمان، بالعكس السيولة في البنوك انخفضت لأن الائتمان مستمر والمركز المركزي لم يصدر لنا أي تعليمات بوقف القروض.

■ ما حكاية رؤوف غالي والد. يوسف بطرس غالي وزير الاقتصاد مع بنك القاهرة وما يقال عن أن والد الوزير حصل على قرض من البنك بضمان قطعة أرض يملكها في الغردقة محاطة لنجله الوزير؟

□ الحكاية أن رؤوف غالي يملك قطعة أرض في الغردقة بالاشتراك مع شخصين آخرين. حدث أن قام أحد هذين الشخصين بببيع حصته في الأرض لشخص ثالث مع عميل في بنك القاهرة وتقدم هذا الشخص بطلب للحصول على قرض من البنك بضمان نصيبه في الأرض المشتراة بالبريد وقدم من ضمن الأوراق عقد ملكية الأرض الذي يتضمن ثلاثة أسماء منهم رؤوف غالي. ومن هنا يتضح أن رؤوف غالي ليس عميلاً في بنك القاهرة ولم يحصل بالقانون على مبلغ من البنك.

■ بدأت بنوك أجنبية عديدة دخول السوق المصرية... كيف تنظر إلى ذلك؟

□ قناعتي هي أن التنافس مطلوب ويعتق الصالح العام. لهم هو تحسين الهيكل الإداري والوظيفي للبنوك لمواجهة المنافسة المرتفعة من البنوك الأجنبية كما يجب على البنوك المصرية ابتكار خدمات جديدة والدخول بقوة إلى سوق التجزئة المصرفية والأدوات المالية في التكنولوجيا.



# 24 HOURS CAR'E



*Smiles & Miles  
of Satisfaction*



▼ SHORT TERM CAR RENTAL ▼ SHORT TERM COMMERCIAL VEHICLE RENTAL ▼ CHAUFFEUR DRIVE SERVICES ▼ "BUSING" SERVICES (ANY SIZE FROM 9 - 65 SEATS)  
▼ MINI LEASING ▼ FULL SERVICE LEASING ▼ MOBILE TELEPHONE RENTAL ▼ 24 HOURS AIRPORT SERVICES ▼ SPECIAL WEEKEND RATES

ABU DHABI DOWNTOWN (JAE HQ) CORNICHE - NEXT TO CHAMBER OF COMMERCE TOWER - SATURDAY TO THURSDAY 08:00 - 19:00 HRS - FRIDAYS  
& PUBLIC HOLIDAYS FROM 9 TO 12 NOON TEL: (02)324000 - FAX: (02)330494 AL AIN INTER CONTINENTAL - SATURDAY TO THURSDAY 08:00 - 19:00  
HRS & 16:00 - 19:00 HRS TEL: (02)686686 SALAM STREET SATURDAY TO THURSDAY 08:00 - 13:00 HRS & 16:00 - 22:00 HRS - TEL: (02)712811 - FAX:  
(02)712858 - FRIDAYS & PUBLIC HOLIDAYS FROM 16:00 TO 22:00 HRS ABU DHABI AIRPORT (24HRS) TEL: (02)5757137 - FAX: (02)5757038 DUBAI  
DOWNTOWN - SHJAYED ROAD - SATURDAY TO THURSDAY 08:00 - 19:00 HRS TEL: (04)3328086 - FAX: (04)3328742 ALGARHOUD ROAD (OPP. AL BUS-  
TAN ROTANA HOTEL) SATURDAY TO THURSDAY 08:00 - 24:00 HRS TEL: (04)8299933 - FAX: (04)828234 - DUBAI AIRPORT (24 HRS) TEL:  
(04)8245040 - FAX: (04)8244282 JEBEL ALI (FREE ZONE) SATURDAY TO THURSDAY - 08:00 - 17:00 HRS - ROUND-  
ABOUT # 7 AA-9 217 - TEL: (04)8241711 - FAX (04) 834152

**FAST**  
RENT A CAR



**فاست**  
لنا جبر السيارات



د. خالد الفالح

نسبتها 44,5 في المئة. ويعزى معظم هذه الزيادة إلى دمج "البنك السعودي العالمي" بـ "بنك الخليج الدولي" وهو الشركة التابعة للمجموعة. وقد تم تحقيق أرباح صافية بعد اقتطاع الضرائب والخصصات بلغت 120,4 مليون دولار، ما أسهم في زيادة حقوق مساهمي المؤسسة إلى 1288 مليون دولار.

وقال د. خالد الفالح الرئيس التنفيذي لمجموعة مؤسسة الخليج للإستثمار: "يمرّ ارتفاع الإيرادات المحققة العام 1999 جزئياً إلى اتخاذ المؤسسة لعدد من الخطوات الهامة خلال الأعوام السابقة وذلك بهدف تحقيق المزيد من الأرباح والاستقرار في إيرادات المؤسسة، حيث قامت المؤسسة بتخفيض حجم محافظ تداول الأسهم وزيادة الاستثمار في عدد من الصناديق المصممة لتفادي تقلبات السوق، وزيادة محفظة الاستثمار في السندات، كما نجحت المؤسسة في بناء محفظة من صناديق الأسهم الخاصة.

وحققت أنشطة مجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار المتعلقة بالإستثمار في الأوراق المالية أرباحاً بلغت 51 مليون دولار أميركي العام 1999 مقارنة بأرباح بلغت 9,4 ملايين دولار أميركي العام 1998. وحققت أنشطة الإستثمار في محفظة صناديق الأسهم الخاصة إيرادات بلغت 37,1 مليون دولار أميركي العام 1999، أي بزيادة قدرها 18,5 في المئة عن مستواها العام 1998.

ويعدّ دعم نمو القطاع الخاص في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية واحداً من الأهداف الرئيسية لـ "مؤسسة الخليج للاستثمار"، وتسعى المؤسسة لتحقيق ذلك عن طريق الإستثمار المباشر في رأس مال الشركات الجديدة والنائمة. وقد تابعت المؤسسة نشاطها في مجال البحث عن الفرص الإستثمارية في دول مجلس التعاون الخليجي وتقييمها والاستثمار بها هو مجدي منها. وتميّز العام الماضي بالنمو الملحوظ في هذا المجال حيث التزمت المؤسسة بمبلغ 275 مليون دولار أميركي في ثمانية مشاريع جديدة، وعليه فقد بلغ عدد المشاريع التي تلزم المؤسسة بها 40 مشروعاً وبلغ مجموع التزام المؤسسة بهذه المشاريع ما قيمته 616 مليون دولار أميركي. ■

## مؤسسة الخليج للإستثمار توزيع 75 مليون دولار

زيادة تبلغ نحو 50 في المئة.  
وأشارت البيانات المجموعة التي أقرتها الجمعية العامة، أن إجمالي الأصول لارتفع من 13,5 إلى 19,5 مليار دولار أي بزيادة

توزعت مجموعة مؤسسة الخليج للإستثمار توزيع أرباح نقدية عن نتائج العام 1999 مقدارها 75 مليون دولار أميركي في مقابل 52,5 مليوناً عن العام 1998، أي

المؤشرات المالية		1999	1998
ملايين الدولارات الأميركية			
للسنة المالية			
صافي العوائد وإيرادات الرسوم		161,8	132,5
إيرادات أخرى		178,2	76,5
مصاريق تشغيل		147,4	80,2
أرباح تشغيلية		174,0	128,8
صافي الإيرادات		120,4	97,1
توزيعات نقدية		75,0	52,5
في نهاية العام			
إجمالي الأصول		19,493	13,494
أوراق مالية للتداول		777	466
أوراق مالية للإستثمار		7,292	4,665
قروض وسلفيات		4,601	4,539
الودائع		12,735	9,165
حقوق المساهمين		1,288	1,220
نسب مختارة (%)			
الربحية			
العائد على رأس المال المدفوع		16,1	12,9
العائد على متوسط حقوق المساهمين		9,6	8,0
كفاءة رأس المال			
(حسب معايير بنك التسويات)			
نسب إجمالي مخاطر الأصول		13,8	13,5
كفاءة اللفة الأولى من رأس المال		12,6	12,3
نوعية الأصول			
نسبة القروض إلى إجمالي الأصول		23,6	33,6
نسبة الأوراق المالية إلى إجمالي الأصول		41,0	38,0
الائتمانات في دول مجلس التعاون الخليجي ومنظمة		93,8	98,4
التعاون الاقتصادي والتنمية كتسبة من إجمالي الأصول			
السويولة			
نسبة الأصول السائلة إلى إجمالي الأصول		69,7	60,4

ملاحظة: لقد تم إعادة تصنيف بعض الأرقام المالية للمقارنة للسنوات السابقة لتتطابق مع تصنيف العام 1999.



د  
الوزير



## بنك الخليج الدولي بصمات ضم "السعودي العالمي" في الأصول وحقوق المساهمين

الاستثنائية 93,2 مليون دولار تمثل زيادة قدرها 12,2 مليوناً عن العام السابق. وتشمل الأرباح التشغيلية المجمعة نقاش "البنك السعودي العالمي" للأشهر التسعة التي أعقبت التملك في نيسان/أبريل 1999. وبعد ارتفاع تكاليف إعادة الهيكلة المتعلقة بالضم وإجراء اقتطاع استثنائي لواءة سياسة المحاسبة بعد شرائه، بلغت الأرباح الصافية المجمعة 67,6 مليون دولار مقارنة بالأرباح الصافية لـ "بنك الخليج" منفرداً التي بلغت 82,1 مليون دولار في العام السابق. وارتفع إجمالي الأصول إلى 15,7 مليار دولار في نهاية 1999 مقارنة بـ 10,2 مليارات دولار نهاية 1999، أي بنسبة نمو 54 في المئة. وتعود هذه الزيادة الكبيرة في الأصول إلى عملية تملك "البنك السعودي العالمي". وللسبب نفسه ارتفع صافي حقوق المساهمين من 776,0 مليون دولار نهاية 1998 إلى 1137,7 مليوناً نهاية 1999، أي بزيادة نسبته 46,6 في المئة. وباتت حقوق المساهمين تمثل 7,3 في المئة من إجمالي الأصول وتشكل نسبة ملاءة 12,2 في المئة وفق توجهات "بنك التسويات الدولية"، علماً أنها وصلت إلى 13,1 في المئة حسب متطلبات "مؤسسة نقد البحرين". واعتمدت الجمعية العمومية في ضوء ذلك توزيع 50 مليون دولار من أرباح 1999 مقارنة بـ 45 مليوناً في العام 1998.

وأشار المدير العام لـ "بنك الخليج الدولي" د. عبدالمهدي القويز إلى أن الزيادة في الأرباح التشغيلية قبل الاستقطاع الاستثنائي أظهرت بسعر الفائدة تمسناً في الإيرادات المنتجة للفوائد والإيرادات الأخرى مقارنة مع العام السابق. وأسهم ارتفاع حجم الأصول بمقدار 29,3 مليون دولار أو ما نسبته 34,4 في المئة في زيادة صافي الإيرادات بعد اقتطاع المخصصات إلى 114,6 مليون دولار، كما ارتفعت الإيرادات الأخرى بمقدار 28,3 مليون دولار أو ما نسبته 57,3 في المئة إلى 77,4 مليون دولار محققة زيادة كبيرة في الإيرادات لهذا النوع من المعاملات. إلا أن عملية الضم فرضت تكاليف غير متكررة بلغت 11,7 مليون دولار لهيكلة العمليات المرتبطة بتنظيم النشاطات و 13,9 مليون دولار لواءة السياسة المحاسبية. أما بالنسبة إلى التكاليف المالية الناتجة عن شراء وضم "البنك السعودي العالمي" فقد ضُمت في النتائج المالية للعام 1999 ■

المساهمين أم في الأرباح والمصاريف.  
فقد سجل "بنك الخليج الدولي" أرباحاً تشغيلية مجمعة بلغت قبل الاقتطاعات

عملية ضم "البنك السعودي العالمي" انعكست على أرقام نتائج "بنك الخليج الدولي" GIB سواء في الأصول وحقوق

المؤشرات المالية (المنقحة)			
1997	1998	1999	
			الإيرادات (بالمليون دولار أميركي)
			صافي الدخل بعد استقطاع الضرائب
			صافي إيرادات الفوائد
			إيرادات أخرى
			مصاريف التشغيل
			الوضع المالي (بالمليون دولار أميركي)
			مجموع الأصول
			القروض
			سندات المتاجرة
			سندات الاستثمار
			حقوق المساهمين
			النسب (%)
			الربحية
			العائد على حقوق المساهمين
			العائد على الأصول
			رأس المال
			نسبة مخاطر الأصول وفق توجيهات "بنك التسويات الدولية"
			الكثافة
			اللفة الأولى
			النسبة المئوية لحقوق المساهمين إلى مجموع الأصول
			القروض كمضاعف لحقوق المساهمين (بالمرات)
			جودة الأصول
			القروض كنسبة مئوية من مجموع الأصول
			السندات كنسبة مئوية من مجموع الأصول
			التزامات دول مجلس التعاون كنسبة مئوية من مجموع الأصول
			التزامات دول مجلس التعاون ودول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية كنسبة مئوية من مجموع الأصول
			السيرة
			نسبة الأصول السائلة
			الودائع إلى القروض (بالمرات)
			بنك الخليج الدولي فقط

# برنامج لبنكي "بيروت" و"الإمارات الدولي" قروض للبنانيين في الإمارات لشراء شقق في لبنان



من اليمين: أنيس الجلاّف، سليم صطيف، وولسم الخليل الحسني

مساهمة بنك الإمارات الدولي بنسبة 10 في المئة من أسهم بنك بيروت بدأت تؤتي ثمارها على أكثر من صعيد وفي غير مجال.

فقد أعلن بنك بيروت وبنك الإمارات الدولي عن طرح برنامج إقراض خاص لمساعدة اللبنانيين المقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة على شراء شقق سكنية في لبنان، وتم تصميم برنامج الإقراض العقاري الجديد لمساعدة اللبنانيين المقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة على تلك شقق في وطنهم عن طريق تمويل عملية شراء شقة بدءاً من 25 ألف دولار أميركي بحد أقصى قدره 100 ألف دولار يجري تسديدها على أقساط شهرية تمتد إلى فترة سبع سنوات.

وخلال مؤتمر صحفي عقد في دبي، قال سليم صطيف رئيس مجلس الإدارة والدير العام لـ "بنك بيروت"، هذه هي المرة الأولى التي نطرح فيها برنامجاً من هذا النوع خارج لبنان. إن قرارنا بإطلاق هذا القرض في دولة الإمارات العربية المتحدة يعكس تنامي الطلب من أفراد الجالية اللبنانية في الدولة الذين يتشددون للمساعدة لشراء شقق في وطنهم الأم وإحساننا بالمسؤولية الاجتماعية تجاه أبنائنا في المغرب.

ويأتي القرض الجديد ضمن سلسلة الخدمات المالية الخاصة التي يوفرها بنك بيروت بالتعاون مع بنك الإمارات الدولي لأفراد الجالية اللبنانية في دولة الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي.

من جانبه، قال أنيس الجلاّف العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في مجموعة بنك الإمارات: "يعدّ طرح القرض الجديد شاهداً آخر على نجاح شراكتنا مع بنك بيروت التي تهدف إلى توسيع الخدمات المصرفية المقدمة للعملاء".

وأضاف الجلاّف: "يشكّل القرض الجديد فرصة ممتازة لكل من بنك بيروت

و"بنك الإمارات" لتعزيز ودعم خدماتهما الفنية للعملاء وتوسيع قاعدة عملائهما في أوساط الجالية اللبنانية في الدولة".

ويمكن للعملاء الراغبين في الاستفادة من القرض العقاري الجديد الحصول على المعلومات عبر الاتصال مباشرة مع القسم الدولي في المركز الرئيسي.

وقالت بلسم الخليل الحسني، مديرة تطوير أعمال بنك بيروت في دولة الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي، "المستفيدون من القرض هم موظفو الشركات الذين أمضوا أكثر من سنتين في وظيفتهم الحالية أو أصحاب الأعمال الخاصة ذوي الدخل المنتظم الذي مضى على ممارستهم للمهنة ثلاث سنوات".

وأضافت: "نعلم أن امتلاك شقة في لبنان يمثل واحداً من الأهداف الرئيسية للكثير من اللبنانيين العاملين في دولة الإمارات العربية المتحدة، وسيسهل هذا القرض في تحويل هذا الحلم إلى واقع ملموس".

ويعدّ بنك بيروت الآن ضمن قائمة أكبر 10 مؤسسات مالية في لبنان عقب قيامه بشراء غالبية أسهم ترانس أويونيت بنك ش.م.ل. أواخر العام 1998. ويقدم البنك

مجموعة كاملة من العمليات المصرفية التجارية من خلال شبكة تضم 31 فرعاً تغطي معظم المناطق في لبنان، وهو واحد من خمسة بنوك لبنانية مبرجة في بورصة بيروت.

وتملك مجموعة بنك الإمارات، التي تضم بنك الإمارات الدولي 10 في المئة من أسهم بنك بيروت، وتتيح الشراكة بين هاتين المؤسستين المصرفيتين لعملاء البنكين الحصول على خدمات مصرفية متطورة بما في ذلك فتح حسابات مشتركة وتبادل استخدام بطاقات الصراف الآلي والحصول على بطاقات ائتمان.

وتقدم مجموعة بنك الإمارات خدمات مصرفية وتأمينية للأفراد والشركات والمستثمرين، كما تقدم خدمات تتعلق بطلبات وإدارة وتطوير العقارات لعملاء داخل دولة الإمارات العربية المتحدة وخارجها، وتشمل الشركات المنضوية ضمن مجموعة بنك الإمارات كلاً من: بنك الإمارات الدولي، بنك الشرق الأوسط، الإمارات للخدمات المالية، شركة الاتحاد العقارية، "نتورك انترناشيونال"، "دايتر كلوب" (دولة الإمارات العربية المتحدة)، والشركة الوطنية للتأمينات العامة. ■

هل تفكر في الاستثمار في عالم الفد؟  
قوتك تكمن في اختيار مؤسسة بنّت سمعتها  
على الخبرة والمهارة والعمل ضمن  
روح التعاون.



عالم المال لم تعد له حدود... أصبحت كل الأبواب مفتوحة أمامك للوصول إلى حيث تطمح.  
البنك اللبناني الفرنسي قام بوضع رسم واضح لفرص الفد. إن تقيته، وعرفته، وخبرته، ومعرفته  
الشاملة لأدق التفاصيل في الحقل المصري هي العناصر الأكثر أهمية التي تتطلبها مشاريعك  
المستقبلية.

بتعاونك مع البنك اللبناني الفرنسي تفتح أمامك فرص الاستثمارات مع تجنب المغامرات  
والإنزلاقات. مع البنك اللبناني الفرنسي يمكنك الاعتماد على فريق عمل متكامل يطمح إلى فتح  
كل الأبواب أمامك.



محمد  
مدبولي

## من النخبة الى الجماهيرية الأهلي سوسيتيه جنرال مصر: خدمات مصرفية للأفراد

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

بعد أن أقرت جميعته العمومية التي عقدت منتصف شباط/فبراير الماضي زيادة رأس المال المصدر والمذفوع من 180 إلى 220 مليون جنيه (نحو 65 مليون دولار) بدأ البنك الأهلي سوسيتيه جنرال في تنفيذ استراتيجية التواجد الجماهيري والوصول إلى العملاء في مواقعهم، وتستهدف الاستراتيجية الجديدة للبنك، الذي يمتلك سوسيتيه جنرال فرنسا نسبة 51 في المئة من رأس ماله مقابل 19 في المئة للأهلي المصري و30 في المئة لسماعين أفراداً ومؤسسات مالية أخرى، تنوع قاعدة العملاء بعد النجاح الذي حققته استراتيجية النخبة التي طبقها البنك منذ بدء نشاطه في مصر عام 1978 والتي حصل بمقتضاها على اعتراف متميزين على خريطة الاستثمار والأعمال المصرية. وعلى الرغم من أن زيادة رأس مال البنك بنسبة 22 في المئة تأتي على طريق طويل يستهدف الوصول برأس مال البنك إلى 400 مليون جنيه هو قيمة رأس المال المصرح به إلا أن الزيادة الأخيرة سوف تمكن البنك بلا شك من تنفيذ استراتيجية الجماهيرية التي تحتاج إلى توسيع جغرافيا من ناحية وطرح خدمات مصرفية جديدة من ناحية ثانية.

### فروع وخدمات

وفي هذا الإطار قال محمد مدبولي رئيس مجلس إدارة البنك لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الأهلي سوسيتيه جنرال NSGB قرر أخيراً بدء نشاطه في تقديم الخدمات المصرفية للأفراد وبالتالي التوسع في شبكة الفروع وهو نشاط يحقق أهدافاً طويلة المدى بعد أن ركز تاريخياً على الخدمات المصرفية لكبار المؤسسات.

وقال "نحن نسعى للوصول إلى عملائنا وذلك بزيادة عدد الفروع واختيارها في أماكن رئيسية خاصة في القاهرة

والإسكندرية حيث تمتلك خطة لافتتاح 27 مركز بيع تحمل أوتوماتيكياً ومزودة بموظفين أكفاء وذوي خبرة عالية، وأضاف مدبولي أن البنك يمتلك حالياً 12 فرعاً وهناك خطة لإنشاء 8 فروع جديدة منها 5 في القاهرة وثلاثة بميناء الإسكندرية.

ويبدو أن الأهلي سوسيتيه جنرال يسعى لانتعاش الفرص المتاحة والشار الناضجة في سوق التجزئة المصرفية في مصر بعد ما سبقته بنوك أخرى حكومية ومشتركة حيث انتهى البنك من وضع خطة لطرح منتجات مصرفية جديدة مستفاداً في ذلك على تطبيق التكنولوجيا الحديثة في مجال الخدمات البنكية بمساندة مجموعة سوسيتيه جنرال. ولا يهدف البنك - حسب مدبولي - إلى تلبية كافة احتياجات عملائه، فحسب، بل يمتد اهتمامه إلى التنبؤ بالمطلوبات المستقبلية للعملاء من خلال استراتيجية تشغيل تضع العميل في قلب دائرة الاهتمام.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك أن البنك سوف يتوسع في مجال خدمات بنوك الأفراد اعتماداً على حصته المتزايدة في السوق والخبرة بالاقتصاد المصري التي اكتسبها من التعامل مع عملائه من الشركات وسوف يستفيد NSGB من خبرة سوسيتيه جنرال في هذا المجال وقدرته على تقديم خدمات متطورة حيث أن خبرته في هذا المجال لا تقتصر فقط على السوق الفرنسية بل تمتد لتشمل العديد من الدول الأفريقية ودول الشرق الأوسط مثل المغرب والبنان وعمان وساحل العاج والسنگال ومدغشقر.

### تواجد مؤثر

ورغم صغر الحجم النسبي للبنك وجدادة وجوده في السوق المصرية إلا أن دور الأعمال لا تستطيع إلا أن تعترف بالوجود المؤثر لسوسيتيه جنرال على الخريطة المصرية خصوصاً بعد أن قام

بتأسيس شركة سوجليز إيجيبت للتأجير التمويلي ودخوله مجال تغطية سوق الأوراق المالية عن طريق سوسيتيه جنرال للأوراق المالية وشركة مسخرة وخدمات مالية مسجلة في لندن إلى جانب قيامه بنشاط واسع في مجال إدارة الأصول. ودليل ذلك أن البنك يحتل المركز الخامس حالياً بين البنوك الخاصة في مصر بعد أن تم طرح أسهمه للتداول في بورصة الأوراق المالية.

ورغم أن البنك تم تأسيسه كشركة مساهمة مصرية تم إنشاؤها وفقاً لقانون الاستثمار يحمل رقم 81 في تراخيص البنك المركزي المصري - كبنك استثمار وأعمال يتعامل بالجنيه والعملة الأجنبية، إلا أنه يسعى لاستغلال كافة الأطراف القانونية المتاحة في السوق لتوسيع نشاطه وزيادة حصته حيث يقوم قطاع التمويل والعمليات الخارجية بتقديم الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية لعدد من الشركات العالمية ذات الوزن الثقيل والمستثمرين من الهيئات الإقليمية والشركات المصرية للتعامل مع شركات فرنسية، مما يعاها البعض إلى أن يطلق على البنك بذلك النخبة.

وقد أدى هذا النشاط المتنوع إلى نمو حجم أعمال البنك حيث تبلغ محفظة القروض والسلفيات في موازنة 31 كانون الأول/ديسمبر 1999 نحو ثلاثة مليارات جنيه بمعدل نمو قدره 15 في المئة ويأتي تمويل النشاط الصناعي في المرتبة الأولى بالإضافة إلى تمويل الأنشطة التجارية والخدمية. ومن ثم كان البنك داربعة مرتفعة حيث كان العائد على الأصول أكثر من 2 في المئة كما سجل العائد على حقوق الملكية نمواً متواصلاً أكثر من 30 في المئة خلال السنوات الأربع الماضية وبلغ صافي الناتج في العام 1999 نحو 112 مليون جنيه تعادل 33 مليون دولار أميركي. ■

# يا جدة .. راجعين !



فندق



sands  
hotel



- وجبة الغداء: بوفيه كامل يوميا بـ ٥٠  
ريالاً بدلاً من ٧٥ ريالاً.

- جوائز عديدة وقيمة للمشاركين في  
الغداء، يجري السحب عليها يوم  
الجمعة من كل أسبوع.

## الناس على هنا جاين ٢٨ صفر إلى ٣٠ ربيع الثاني ١٤٢١ هـ

## مع تحيات فندق الرمال

للحجز والاستعلام يرجى الاتصال:  
فندق الرمال ساندس هاتف: ٦٦٩٢٠٢٠ فاكس: ٦٦٠٩٩٧١ جدة

# بعد تملك أعمال "غريندليز" في الشرق الأوسط وجنوب آسيا ستاندرد تشارترد : تواجد قوي في الساحة العربية

40 فرعاً في 7 بلدان عربية



رنا توتوان المدير التنفيذي الأول

مليارات دولار، نصفها في منطقة الشرق وبالتحديد في بعض دول الخليج وإسرائيل (التي تضاف إلى لائحة أسواقه بعد الصفقة)، ويبلغ مجموع العملاء الذين كانوا يتعاملون مع "غريندليز" في منطقتي الشرق الأوسط وجنوب آسيا حتى تاريخ الاتفاق على بيع أعمال البنك في المنطقتين، نحو مليون عميل، هؤلاء يتركزون بشكل كثيف

ستاندرد تشارترد: التواجد في المنطقة العربية بعد صفقة غريندليز	
الدولة	الفرع
البحرين	12
الإمارات	11
الأردن	6
لبنان	6
منطقة الحكم الذاتي الفلسطيني	2
قطر	2
عمان	1
الإجمالي	40
* منها فرع أوف شور تابع لـ غريندليز سابقاً	

عزّز بنك "ستاندرد تشارترد" (Standard Chartered) تواجده في منطقة الشرق الأوسط بشكل ملحوظ عبر صفقة شراء أعمال بنك "غريندليز" (Grindley's) في منطقتي الشرق الأوسط وجنوب آسيا، إضافة إلى شركة الخدمات المصرفية الخاصة التابعة للبنك ومقرها لندن. وكانت مجموعة ANZ المصرفية قد وافقت على بيع أعمال "غريندليز" في المنطقتين إلى "ستاندرد تشارترد" أو أواخر شهر نيسان/أبريل الماضي في صفقة بلغت قيمتها 1,3 مليار دولار، وذلك في محاولة لتكريز أعمال المجموعة في أسواقها الرئيسية (أستراليا، نيوزيلندا وآسيا الباسيفيكية) والخروج من أسواق الدول الناشئة التي عادت على المجموعة بمخاطر عالية خلال العامين الماضيين.

## تواجد قوي

عبر هذه الصفقة سيصبح بنك "ستاندرد تشارترد"، ثاني أكبر بنك أجنبي في منطقة الشرق الأوسط بعد مجموعة HSBC المصرفية، وهو قد عزّز تواجده بشكل كبير في بعض الأسواق، مثل الإمارات العربية المتحدة والأردن، من خلال هذه الصفقة. ويؤكد البنك، من خلال هذه العملية، التزامه بالتواجد في الأسواق العالمية الناشئة، خصوصاً في شبه القارة الهندية وأفريقيا والشرق الأوسط، واهتمامه الكبير بتمويل التجارة والخدمات المصرفية الشخصية. ويرت "ستاندرد تشارترد" عن "غريندليز" محافظ جيدة في هذين القطاعين في الأسواق العربية، كما يضيف إلى لائحة عملائه قسماً جيداً من عملاء الخدمات المصرفية الخاصة التي ينشط فيها "غريندليز" تقليدياً. ويصل مجموع الأصول التي سيرثها "ستاندرد تشارترد" في المنطقتين إلى 10

في أسواق الهند وباكستان وأندونيسيا وتايوان وتايلاند والإمارات العربية المتحدة. ومن أصل الفروع الـ 116 التي سيرثها "ستاندرد تشارترد" عن "غريندليز" في المنطقتين، يقع 17 منها في الأسواق العربية، ويرتفع بذلك عدد فروع البنك في تلك الأسواق إلى 40 فرعاً ومكتباً تمثلياً

## مخصصات عالية

تأتي هذه الصفقة في وقت يعاني كل من "ستاندرد تشارترد" ومجموعة ANZ المصرفية من تبعات التوسع في عمليات الإقراض عالية المخاطرة في الأسواق الناشئة، حيث بلغت مخصصات المصرفين خلال العام 1999 822 و510 ملايين دولار على التوالي، وتاثر المصرفان بشكل ملحوظ نتيجة تضرر بعض القروض الكبيرة في دولة الإمارات، حيث ساهم "غريندليز" في ترتيب التسهيلات الكبيرة المنوحة لمجموعة سولو الهندية والتجارة 300 مليون دولار، وهذه تم تغطيتها بالكامل لدى البنك المانحة بعد هروب صاحب المجموعة بالأموال (بلغت مساهمة ANZ من القروض 40 مليون دولار)، كما أظهرت النتائج المالية لـ "ستاندرد تشارترد" في دولة الإمارات مخصصات عالية (251 مليون درهم أي نحو 68 مليون دولار) مقابل قروض تجارية وبتسهيلات شخصية (خصوصاً وأن البنك يعتبر في مقدمة البنوك المانحة لمطابقات الإئتمان في الدولة)، وقد أدت المخصصات العالية إلى تحقيق البنك لخسائر بلغت 19 مليون درهم مقابل أرباح صافية في العام 1998 بلغت 128 مليوناً.

## فرصة لرفع مستوى الأصول

وفي ظل هذه الأوضاع وعلى أثر التوسع الكبير في تواجد البنك على الساحة العربية، سوف تمتع صفقة شراء أعمال "غريندليز" في منطقتي الشرق الأوسط وجنوب آسيا بنك "ستاندرد تشارترد" فرصة سانحة لإجراء عملية تنظيف واسعة في محفظة القروض بحيث ينطلق البنك انطلاقاً جديدة مبنية على أسس سليمة في الإئتمان. وحسب مصادر البنك، يتوقع أن تبلغ أكلاف عملية التملك نحو 160 مليون دولار، ويدخل ضمن هذه الأكلاف شطب العديد من القروض العالقة، وفي الوقت نفسه، تتوقع المصادر نفسها أن ترتفع أرباح البنك بمعدل 110 ملايين دولار إضافية سنوياً بحلول العام 2004، أي بعد التخلص من أكلاف التملك





## البنك الأهلي التجاري البدء بخدمات الإنترنت

أعلن البنك الأهلي التجاري عن بدء تقديم خدماته البنكية عبر شبكة الإنترنت اعتباراً من 1 حزيران/ يونيو الماضي، وذلك في إطار الاستراتيجية الجديدة التي وضعها البنك للعمل خلال السنوات الثلاث سنوات المقبلة. وتستهدف الخدمة استقطاب عملاء جدد من داخل وخارج المملكة، وتخفيف ضغط العمل على الفروع وأجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع والهاتف المصرفي.

وبعد إطلاق البنك الأهلي التجاري لخدماته البنكية على الإنترنت والتي تتميز بالسرعة والمرونة والأمان، يستطيع العميل وعلى مدار الساعة، طوال أيام السنة، ومن أي مكان في العالم التحويل مباشرة وبأمان تام بين حساباته، كما يستطيع التحويل من حسابه إلى حساب عميل آخر داخل البنك، كذلك يمكن للعميل التحويل من حسابه إلى أي حساب لدى بنك آخر في المملكة أو خارجها وبعمليات مختلفة. وستكون هذه العمليات مؤمنة تماماً من خلال إمكانية تغيير الرمز الشخصي ورمز المستخدم في أي وقت.

كما يستطيع العميل الاستفادة من كافة الخدمات والحصول على كشف حساب مخصص آخر عشر عمليات تمت على الحساب، والحصول على كشف مفصل مع إمكانية تحديد الفترة الزمنية وطباعته، كذلك يمكن معرفة تفاصيل رصيد الحساب، ومعرفة أرصدة الحسابات، كما سيتمكن العميل من الحصول على خدمات أخرى بموجب هذه الخدمة وهي:

الإطلاع على أحدث أسعار صرف العملات الأجنبية، الإطلاع على أسعار الودائع الآجلة والفترات الزمنية ونسبة العائد عليها، الإطلاع على أداء وأسعار الصناديق الاستثمارية المتوفرة لدى «البنك الأهلي» وفترات تقييمها، التخابط مباشرة مع البنك بواسطة البريد الإلكتروني، إمكانية طلب دفتر الشيكات أو كشف حساب إلكتروني.

## الكويت الوطني:

## تصنيف أعلى من فيتش إيبكا



أرفع مبدوء رئيس الإدارة العامة

وعزت «فيتش إيبكا» في تقريرها الخاص عن رفع درجة

تصنيف البنك إلى تحقيقه لأعلى أرباح مصرفية في العالم العربي للعام 1999 بلغت 306 ملايين دولار، وكذلك أعلى عائد على حقوق المساهمين بنسبة 24,5 في المئة، كما ظل سجل البنك التواصل من الأرباح والتطور ثابتاً على مدى سنوات عدة رغم الكثير من الظروف الداخلية والخارجية الصعبة، وكان آخرها تدهور أسعار النفط خلال العام الماضي والذي تعتمد عليه دولة الكويت بشكل أساسي.

وأشار التقرير إلى أن أرباح البنك الوطني ارتفعت العام الماضي بنسبة 18 في المئة مدفوعة بشكل رئيسي بزيادات كبيرة في الدخل غير المعتمد على الفوائد أمام مصادر الدخل الرئيسية الأخرى، ومن وراء تحسن هوامش الفائدة على الإقراض.

من جهة أخرى أعلن مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الكويت الوطني - عادل عبد الوهاب الماجد عن طرح خدمة الرسائل القصيرة (Short Messaging System) بالتعاون مع شركة الاتصالات المتنقلة، حيث يمكن من خلال هذه الخدمة المتاحه حالياً لعملاء الوطني تلقي رسائل مصرفية مباشرة على شاشة هواتفهم النقالة المرتبطة بشبكة الاتصالات المتنقلة. وتتضمن سبع مزايا رئيسية تقدم إشعارات عن رصيد الحساب وإيداع الراتب وإيداع القرض واستحقاق الوديعة الشاملة وأرصدة صناديق الوطني الإستثمارية والحساب للكشوف وحدود بطاقات الائتمان.

وأضاف الماجد أن «البنك الوطني» كان أول من قدم هذه الخدمة منذ نحو ستة أشهر كفتوة تجريبية على شريحة مختارة بلغت نحو ألف عميل وأثبتت نجاحها وفعاليتها طوال الفترة الماضية.

على صعيد آخر أكمل «بنك الكويت الوطني» سلسلة المنتجات الموجهة للشباب بإطلاق «حساب المستقبل» الموجه إلى الشباب فوق 21 سنة، الذين سيبدأون حياتهم العملية بعد التخرج ويحتاجون للتمويل لشراء حاجياتهم أو لبرنامج لتوفير مدخراتهم أو لبطاقات ائتمان لتسديد مشترياتهم. ويقدم الحساب للعميل مزايا عدة مثل بطاقة ائتمان «كي نت» التي تمنح حاملها جميعاً من العديد من التاجر والمطاعم بنسب تتراوح بين 10 في المئة و20 في المئة، وبطاقة «فيزا كلاسك» مجاناً للسنة الأولى من فتح الحساب، وبطاقة التسوق عبر الإنترنت مجاناً وهي بطاقة مضمونة لا يتجاوز رصيدها 200 دينار يتكفل فيها المصرف بدفع المبالغ التي قد تتعرض للسرقة خلال التسوق عبر الإنترنت.

كما يقدم حساب المستقبل إمكانية الحصول على قرض يصل إلى 30 ضعفاً لأراتب العميل لتمويل حاجاته في بداية حياته العملية. ويسمح الحساب أيضاً للشباب بالتوظيف في صناديق الاستثمار التي يطرحها البنك والتي تحول عادة القيمة المرتفعة للوحدة من دون تمكنهم من الاستثمار فيها، وذلك من خلال بطاقة «المستقبل» التي تخول صاحبها تملك وحدات في هذه الصناديق مقابل اقتطاع مبالغ شهرية من راتب العميل. ويأتي حساب المستقبل بعد طرح البنك في الأشهر القليلة الماضية حساب «زينة» المخصص للأولاد دون سن 14 سنة الذي استقطب حتى الآن نحو 25 ألف طفل، وحساب «الأزرق» الموجهة للفتيات من 14 إلى 21 سنة.

## الصدوق الأخضر

تجاوز حجم الاكتتابات في الصندوق الأخضر المضمون الذي أطلقه بنك الرياض في أيار/مايو الماضي 825 مليون ريال (220 مليون دولار). ويعتبر هذا الصندوق من أكبر الصناديق للقطة في السعودية، وهو يستثمر في سلة متنوعة من الأسهم المحلية تشمل قطاعات التكنولوجيا والاتصالات والطاقة والصناعة.

## كريدي كوميرسيال

### يقود إعادة هيكلة الائتمان الدولي

بدأ بنك كريدي كوميرسيال دو فرانس في تغيير ستراتيجية عمل بنك الائتمان الدولي - مصر بعد أن امتلك حصص الأغلبية فيه 93 في المئة منذ شهر سبتمبر/ أيلول الماضي وتولى مقاعد الإدارة العليا في البنك.

بدأ تغيير الستراتيجية بعملية إعادة هيكلة شاملة والاتجاه إلى تقديم خدمات الصيرفة التجارية للشركات متوسطة وكبيرة الحجم ودعم سياسة المخصصات الرامية لمواجهة مخاطر القروض المتعثرة. وممارس كريدي كوميرسيال دو فرانس سياسته الجديدة داخل الائتمان الدولي - مصر عبر برامج عدة لدعم الفني قدمها للبنك وخطة تدريب وتأهيل قيادات الصنفين الثاني والثالث. في هذا الإطار تم إدخال نظم جديدة لتكنولوجيا المعلومات كما اتبعت سياسات جديدة أثرت بشكل ملحوظ في عملية التعرف على القروض المستعصية مبكراً وتعدد معوقات نمو وتطور خدمات البنك، كما انعكس على ارتفاع مستوى احتياطيات خسائر القروض وقاعدة تكاليف البنك.

وترتب على عملية إعادة الهيكلة حصول البنك على تصنيف بدرجة AAA للالتزامات طويلة الأجل من شركة النيل لتقييم وتصنيف الأوراق المالية - عضو مؤسسة فيتش إيبكا العالمية وهو تصنيف يخص بملائة الائتمانية.

ورغم أن الائتمان الدولي - مصر يحتل المرتبة الرقم 31 في قائمة بنوك مصر إلا أن أرباحه تعرضت للانخفاض بشكل ملموس خلال العامين الماضيين حيث خسر البنك 45 في المئة من أرباحه العام 1999 نتيجة نمو مخصصات القروض والضغط المستمرة على هوامش الفائدة المؤثرة على قطاع المصارف ككل.

وكشف تقرير صادر عن النيل للتقييم أنه من المتوقع أن ينعكس الاتجاه العام لأرباح البنك خلال العام 2000 نتيجة انخفاض المخصصات. وأشار التقرير إلى ارتفاع نسبة القروض المعدومة إلى 7.5 في المئة من إجمالي القروض العام 1999 إلا أن البنك يحتفظ بحجم كاف من الاحتياطيات تبعاً لسياسته الأكثر تحفظاً. كما يلاحظ أن نسبة كفاية رأس المال تبلغ 14.5 في المئة في نهاية العام 1999 وهي ما تعتبره إدارة البنك نسبة مرتفعة ووافية في ظل النمو المتوقع لأصول البنك.

## ابو ظلي الوطني يطرح 'فيزا بالانينوم'

طرح بنك أبو ظلي الوطني بطاقة فيزا بالانينوم. وأكّد خميس بوهارون رئيس القطاع المصرفي الداخلي أن "البنك بإصداره هذه البطاقة يلقي مزة أخرى حاجات ومتطلبات عملائه، وهو استثمار لستراتيجية البنك لتأكيد موقعه الطبيعي في تقديم خدمات مصرفية للأفراد ذات قيمة مضافة".

تشمل البطاقة مزايا عضوية سنوية مجانية في برنامج الإقامة والأكل الخاص بغنائق روتانا في الإمارات ولبنان، وخدمات درجة أولى في مطاري أبو ظلي ودبي والدوليين، والمساعدة عند السفر في حالات الطوارئ، وتأمين مجاني على مدار الساعة، ما يسمح لحاملي البطاقة الاستفادة من الخدمات الطبية والقانونية، وإستلام بطاقة بديلة في حال الضياع أو التلف خلال 24 ساعة وسلفة نقدية في حالة الطوارئ.



## بنك الإسكان «الأردني» وبرنامج تمويل التجارة

وقّع برنامج تمويل التجارة العربية -

مقره أبو ظلي - اتفاقية مع بنك الإسكان للتجارة والتمويل في الأردن الذي اعتمد وكالة وطنية لهذا البرنامج. ويتيح البرنامج فرصاً للمستثمرين والمستهلكين الأردنيين

Prime Euro Fund Plus	
	Value 15/06/00
Class "A" shares	1 588.30
Class "B" shares	1 528.73

Prime Convertible Fund	
	Value 31/05/00
	11 926.25

الصُّرُفَ الآلي والنظم الإلكترونية الأخرى، وهو مسؤول أيضاً عن عمليات للصرف المتقطعة بالبطاقات والمنتجات المصرفية الأخرى. وأعرب محمد بلعرج، نائب رئيس ومدير عام ماستركارد العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن سروره لانتخاب القويز رئيساً لمجلس إدارة ماستركارد في المنطقة، وعن العلاقة الطويلة والناجحة مع بنك الرياض.

## شعاع

### شركة استثمارات مالية



الخير (اليمين) والنوحي

أعلنت الشركة العربية للاستثمارات العامة المساهمة "شعاع" حصولها على ترخيص من المصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة للعمل كشركة استثمارات مالية في الدولة. ويتيح الترخيص لـ "شعاع" تعهد الإصدارات وإدارة اكتتاب الأسهم والسندات وتقديم خدمات إدارة المحافظ والصناديق الاستثمارية وتوفير الاستشارات المالية والاستثمارية وخدمات الوساطة في تداول الأسهم داخل الإمارات. ماجد سيف الغرير رئيس مجلس الإدارة أوضح: "حصلنا على هذا الترخيص محطة أخرى مهمة في تاريخ شركتنا، إن يضع "شعاع" في مكانة فريدة للاستفادة من الفرص التي توفرها السوق المالية الناشئة في الإمارات".

ويشرف على الأنشطة الجديدة لـ "شعاع" زياد مكاوي، الذي عُيِّن مؤخراً مديراً تنفيذياً في الشركة على رأس فريق من خبراء الخدمات المالية.

من جهة أخرى، أعلنت "شعاع" أن أرباحها للربح الأول من العام الحالي، بلغت 80.1 ملايين درهم مقارنة مع 8.7 ملايين للفترة نفسها من العام 1999.

وعزا إيهاب النوحي، المدير العام التنفيذي لـ "شعاع" النتائج إلى تراجع مستوى صرف اليورو.

يُذكر أن "شعاع" هي شركة مساهمة عامة مقرها دبي، تأسست العام 1979، وتبلغ القيمة السوقية لأسهمها 600 مليون درهم على أساس السعر الحالي لأسهمها المتداول في سوق الكويت للأوراق المالية وفي سوق دبي المالية.

لحصول على تمويل ميسر بين الأردن والبلدان العربية وبأسعار منافسة للأسعار السائدة في سوق التمويل المحلية. وسبق لـ "بنك الإسكان للتجارة والتمويل" أن وقع اتفاقيات تسهيلات ائتمانية لتمويل الصابرات مع البنك الإسلامي للتنمية، بسقف قدره 10 ملايين دولار، وبناء عليه نغذ البنك عمليات تمويل بواقع 26 عملية وبقيمة إجمالية قدرها 9,2 ملايين دينار.

## صندوق النخبة

### يجول الخليج



مسؤولون خلال المنتدى

نقلتم شركة "التوفيق للصناديق الاستثمارية" مسددة منتهى استثمارياً متجولاً في جده والرياض والدمام، ثم

خلال إلقاء الضوء على صندوق "النخبة" للاستثمار في الأسهم الآسيوية، الذي تقوم الشركة بالتعاون مع مؤسسة "كمورا" للاستثمار المصري (الشرق الأوسط) بتسييله وإدارته وفقاً للشريعة الإسلامية، كما تم التعريف بالفرص الاستثمارية التي يتيحها، وسينقل المنتدى بعد ذلك إلى قطر والإمارات.

"صندوق النخبة" طرح لأول مرة العام 1998 برأس مال مصرح به 100 مليون دولار، ورأس المال للصندوق 50 مليون دولار أميركي، ويهدف للاستثمار في الأسهم المتداولة في أسواق دول حوض الباسيفيكي الآسيوية لتحقيق مكاسب ونمو رأس مالي على المدى المتوسط والطويل.

## القويز: رئيس ماستركارد

### للشرق الأوسط وأفريقيا

انتُخب سليمان عبد الرحمن القويز رئيساً لمجلس إدارة ماستركارد العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، ليُصبح أول مصري سعودي يتولى هذا المنصب. ويشغل القويز حالياً منصب نائب الرئيس التنفيذي الأول الأعلى في بنك الرياض. ويتولى منذ خمسة أعوام منصب رئيس أعمال الشركات وأعمال الخروج في المصرف، بما في ذلك أجهزة



سليمان عبد الرحمن القويز

## ABC في الفصل الأول أرباح صافية بـ 33 مليون دولار



غازي عبد الجواد

أعلنت المؤسسة المصرفية (ش.م.ب.)، الشركة الأم للمجموعة العربية المصرفية التي يقع مقرها الرئيسي في البحرين، عن النتائج المالية لعملياتها خلال الربع الأول من العام 2000 م حيث حققت أرباحاً صافية بلغت قيمتها 33 مليون دولار أميركي بزيادة نسبتها 13 في المئة مقارنة بالاربع التي حققتها في الربع الأول من العام 1999 ودفعتها 29 مليوناً.

وبلغ صافي الدخل من الفوائد للفترة من كانون الثاني/يناير إلى آذار/مارس 2000 ما مقداره 106 ملايين دولار أميركي (مقابل 114 مليوناً للفترة المقابلة من العام 1999) بينما بلغ الدخل من غير الفوائد 74 مليون دولار أميركي (مقابل 62 مليوناً للعام 1999). وبلغت المصروفات الموحدة للمجموعة 106 ملايين دولار (104 ملايين دولار أميركي لعام 1999)، وارتفعت الأرباح التشغيلية إلى 74 مليون دولار أميركي (مقابل 73 مليوناً في العام 1999)، وبلغت مخصصات تغطية خسائر القروض 20 مليون دولار أميركي (مقابل 19 مليوناً لعام 1999)، وتم تخصيص مبلغ 21 مليون دولار أميركي (25 مليوناً لعام 1999) لتغطية الضرائب وحقوق الأقلية.

وقال غازي محمود عبد الجواد الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية: "جاءت نتائج عمليات المؤسسة للربع الأول من العام لتعبر عن مدى الإستقرار المالي الذي حققناه في العام 1999، ونحن نتوقع أن نحقق أداء أقوى مع تقدم العام".

من جهة أخرى، إحتلت ABC المرتبة الخامسة على مستوى الشرق الأوسط للعام 1999 في مسح أجرته مجلة FX&MM البريطانية للتخصصية في قطاع الصرافة والأعمال.

## "العمانية الوطنية للإستثمار"

سجلت النتيجة الصافية لشركة "العمانية الوطنية للاستثمار الغابضة" خسائر بقيمة 36,85 مليون ريال (96 مليون دولار) العام 1999 مقابل أرباح بلغت 7,7 ملايين ريال العام 1998، نتيجة زيادة استثمارات الشركة في الوقت الذي سجلت فيه سوق مسقط للأوراق المالية هبوطاً في الأسعار. وقد دأبت الشركة في نيسان/أبريل الماضي حصتها التي تمثل الأغلبية في "بنك عمان التجاري" لتغطية الدين المتعلقة البالغة 50 مليون ريال. كما أعلنت مؤخرًا عن إعادة تنظيم أعمالها للتعويض عن الخسائر المتكبدة العام الماضي.

## عقود تسديد بين المتحدة للبيع بالتقسيط ومصارف سعودية

وقعت "الشركة المتحدة للبيع بالتقسيط"، إحدى شركات مجموعة عبدلطيف جميل الوكيل المحلي لسيارات تويوتا، عقدي تسديد مع كل من "البنك الأهلي التجاري" و"البنك السعودي-الهولندي" في أيار/مايو الماضي بقيمة 400 مليون ريال و335 مليون ريال على التوالي. وستتولى إدارة المراجعة والمشاركة المصرفية في كل مصرف تسديد الأصول الموزعة لدى الشركة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وعلى أساس المشاركة في الربح والخسارة. يُشار إلى أن نشاط البيع بالتقسيط في السعودية شهد ازدياداً ملحوظاً في التسعينات في ظل تراجع إيرادات النفط في المملكة، شاملاً قطاعات عدة و مقدمي السيارات والسكن.

## إنطلاقة جديدة لـ "بنك الأعمال المغاربي الدولي"



قاسم بوسينه

يدخل "بنك الأعمال المغاربي الدولي" طوراً جديداً من مسيرته بعد إعادة تشكيل هيكله القيادي و وضع خطة عمل جديدة تتلاءم مع التحولات الاقتصادية الكبرى التي تشهدها تونس والمنطقة. وقدر مجلس الإدارة في اجتماعه الأخير ضم وجهين جديدين إلى عضويته هما قاسم بوسينه السفير التونسي السابق لدى السعودية ورؤسا بن منصور رئيس شركة لريكويد (Air Liquide) كما اختار رئيساً جديداً للبنك في شخص جديده بوسينه ومندبراً عاماً جديداً هو عبد العزيز بن جحري الذي تولى مسؤوليات رفيعة سابقاً خصوصاً في "البنك المركزي التونسي" ووزارة المال.

يُذكر أن "بنك الأعمال المغاربي الدولي" (International Maghreb Merchant Bank) مقره في تونس وهو أول بنك أعمال من نوعه في المغرب العربي، إذ تأسس في العام 1994، واتخذ مجلس الإدارة قرارات مهمة في اجتماعه الأخير مطلع حزيران/يونيو من ضمنها الموافقة على خطة مستقبلية ترمي إلى تحقيق إنجازات جديد في مسيرة البنك. ورضع مجلس إدارة "بنك الأعمال المغاربي الدولي" خطة جديدة تشمل على ثلاثة محاور سيرتكز عليها عمله في المرحلة المقبلة وهي التالية:

- 1 - الهندسة المالية التي تتمثل في وضع التصورات وإعداد الدراسات المالية للتطبيقات الجديدة وفي الوقت نفسه إيجاد المصادر اللازمة لتأمين التمويل اللازم لإنجازها.
- 2 - تقديم الإستشارات الفنية للأطراف المعنية بعمليات التخصص سواء كانت حكومات أو مؤسسات خاصة مشاركة في

## تصنيف ائتماني لبنك القاهرة - عمان

خفضت وكالة موديز التطلعات المستقبلية لـ "بنك القاهرة عمان" من مستقر إلى سلبي وذلك بالنسبة لقوة المصرف المالية المصنفة "د" (D) حالياً، فيما أكدت التصنيف السابق للودائع بالعملات الأجنبية بدرجة B1/Not Prime ذات التطلع المستقبلي المستقر، وعزت الوكالة هذا التغيير إلى استمرار صعوبة الأوضاع الاقتصادية في الأردن وزيادة اللحوظة في الديون غير العاملة في القطاع المصرفي العام 1999، وتراجع نوعية موجودات بنك القاهرة عمان الذي قد يؤدي إلى ارتفاع ملحوظ في المؤنات لدى المصرف وبالتالي تراجع الأرباح هذا العام.

## الجزيرة وكبلاً مطباً لـ الإسلامية للتأمين



د. علي بن يوسف مطاري للشاري (اليمين) - مدير عام المؤسسة

أصبح بنك الجزيرة - وكبلاً مطباً - الإسلامية للتأمين المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار واكتفاء الصادات.

وقّع اتفاقية الوكالة د. أحمد محمد علي رئيس المؤسسة ومشاري إبراهيم المشاري مدير عام البنك، في مقر البنك الإسلامي للتنمية في جدة، ورغب د. علي بالمؤسسات المالية والتجارية الملهة للنظر في تعيينها كوكيل للمؤسسة.

يتحمل دور بنك الجزيرة بالتعريف بخدمات المؤسسة والترويج لها بين المصريين والبنوك والمستثمرين في السعودية وإحالة ما يتلقاه من طلبات تأمين إلى المؤسسة ومساعدة حاملي البوالص في إتباع الإرشادات الصادرة عن المؤسسة وتزويد المؤسسة بالمعلومات من المستثمرين والمصريين في السعودية.

يُذكر أن المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وإكتفاء الصادات هي مؤسسة دولية تابعة لـ "البنك الإسلامي للتنمية" تأسست العام 1994، مقرها جدة، توفر خدمة التأمين على إلتزام الصادرات وللتأمين على الإستثمارات بين الدول الأعضاء فيها، ويبلغ رأس ماله 140 مليون دولار أمريكي.

هذا النوع من العمليات التي أخذت في النمو والتوسع في المنطقة المغاربية خلال الفترة الأخيرة.

3- إدارة الأموال الخاصة والعمومية وإيجاد مجالات مربحة لتوظيفها بتوجيه من البنك، وفي هذا السياق عملت "الإقتصاد والأعمال أن" بنك الأعمال المغاربي الدولي "يعتزم إنشاء شركة إستثمار جديدة ذات رأس مال متغير (سيكاف) لتكون أداة البنك في هذا المجال.

ومعلوم أن مؤسسات مصرفية ومالية عالمية عدة تساهم في رأس ماله منها مجموعة "ناتكسيس" - البنوك الشعبية (Natexis) الخرنسية والشركة المالية العالمية (SFI) التابعة لـ "البنك الدولي" والمختصة بالقطاع الخاص والبنك السويسري - الإيطالي (Creditenstadt).

## فيزا حملة الصيف الترويجية



أربع رحلة العمر مع فيزا

بإمكان حاملي بطاقات فيزا في الخليج أن يفوزوا هذا الصيف بحملة العمر من خلال استخدام بطاقاتهم مرة واحدة عند سفرهم في الخارج أو أربع مرات في البلد الخليجي الذي أصدرت منه البطاقة. وتعد حملة البريد المباشر الجديدة "مزاي فيزا للسفر" عنصرأ رئيسياً في أكبر حملات فيزا التسويقية الصيفية "هوايديا موني 2000"، التي أطلقت في معرض سوق السفر العربي في دبي.

وتتبع "مزاي فيزا للسفر" الفرملة لـ 400 ألف من حاملي "فيزا" في الخليج للفوز بتذاكر من الدرجة الأولى ذهاباً وإياباً إلى لندن على متن الخطوط الجوية البريطانية، وتشمل قضاء 4 ليال وجولة على متن العجلة الألفية الشهيرة "عين لندن"، وحلّة على متن "الكونكورد" لقضاء 3 ليال أخرى في أحد الفنادق الفخمة في نيويورك.

وقال بيتر سكرينغ، مدير عام شركة فيزا انترناشيونال في الشرق الأوسط، "تهدف حملة "مزاي فيزا للسفر" إلى تشجيع حقله بطاقتنا على استخدامها في الخارج، وميزة فيزا أنها تقبل حول العالم، بغض النظر عن مكان إصدار البطاقة أو بلد حاملها، في 18 مليون مركز في 300 بلد و500 ألف صوّات آلي".

SBM

تكمم شركاءها



المراجع بالوسط المائز بين جوائز شركاء الأعمال

تشجع الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية SBM الوكيل العام لشركة IBM للتسويق والخدمات في المملكة العربية السعودية، شركاءها للعمل على الاستفادة من الطفرة والتطورات الهائلة التي يشهدها قطاع تقنية المعلومات في المملكة.

قال ذلك حسن براج مدير عام SBM، خلال لقاء العمل السنوي الذي نظم في جده، حيث أعلن من أفضل شركاء الأعمال خلال العام 1999 ونتائجهم.

وأضاف براج: "كان العام 1999 من الأعوام المليئة بالإنجازات، حيث حقق معظم شركائنا معدلات نمو تزيد على 100 في المئة في ما يتعلق بمنتجات أجهزة وبرامج IBM".

كومباك

نطق Alpha server



علي ضميري

في تحد لسوق صناعة الأجهزة الخادمة Servers، طرحت كومباك كمبيوتر كوربوريشن علنياً جهازها القادم الجديد "ألفا سيرفر" Alpha Server Series GS.

الجهاز يُعد الأسرع بين الخوادم علنياً ويعمل من خلال أنظمة يونيكس UNIX المتطورة. ويستهدف الشركات العاملة في مجال التجارة الإلكترونية والإنترنت والعملاء في مجال الاتصالات والخدمات المالية والتصنيع وللمؤسسات التي تحتاج إلى قدرات فائقة.

علي ضميري المدير العام لشركة كومباك السعودية قال: إنها خطوة مهمة أخرى في سياق استراتيجية كومباك لتوفير أفضل بنية تحتية للإنترنت، فمع تزايد عدد الشركات التي تواجه عوائق فعلية من حيث أداء تقنية المعلومات وضرورة أن تعمل هذه الشركات باستمرار، تبرز أهمية البنية التحتية والتي تعتمد على خوادم العا بشكل أساسي.

## جديد الشركات



GATEWAY

إغاثواي

كمبيوتر شخصي بنظام AMD Athlon

أعلنت شركة GATEWAY في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، عن إنتاجها لخط جديد من الكمبيوتر الشخصي مقوى بنظام AMD Athlon المصمم خصيصاً للأعمال التي تتطلب إنجازاً أقصى بالسعر المناسب، وستتضمن سلسلة كمبيوتر غيثواي فئة SB سرعة إنجاز تصل إلى 700 ميغاهرتز، ما يسمح بتشكيلة واسعة من التطبيقات العملية ابتداءً من برامج كال و WORD وانتهاءً بتطبيقات متقدمة كالأفلام الرقمية والتصاميم ذات الأبعاد الثلاثة.

وقال جون غلوفر مدير إنتاج شركة غيثواي في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا: "تلم غيثواي مدى حاجة زبائنها للتكنولوجيا الخط الجديد مصمم لتلبية حاجات الزبائن بأسعار في متناول الجميع".

تعتبر شركة AMD منتجة عالمية للدوائر الموحدة للكمبيوتر الشخصي والشبكي وسوق الاتصالات، وتقوم بإنتاج الأنظمة والذاكرات ومنتجات الاتصالات والتطبيقات المكتبية.

Motorolla

موتورولا

توسع في السعودية

في مجال توسعها المتنامي عربياً، افتتحت موتورولا فرعاً لها في الرياض (السعودية) بهدف تطوير مستوى الخدمة وتوفير قدر أكبر من الدعم لشبكة موزعيها وشركائها في المملكة العربية السعودية.

وبهذه المناسبة، صرح آرث كونديل، رئيس شركة موتورولا أرابيا قائلاً: "تزداد المتطلبات والاحتياجات المتعلقة بالاتصالات بشكل مطرد وسريع في وقت تسمى فيه المملكة إلى جذب الاستثمارات الأجنبية إليها وزيادة القوى العاملة السعودية".

وأوضح أن المملكة مقبلة على مرحلة ستشهد فيها تغيرات جذرية خصوصاً وأنها تمتلك كافة العوامل التي تؤهلها لجذب الإستثمارات الأجنبية إلى أراضيها.



كونديل بوسط فريق موتورولا

وكلاء الشحن (أي جي إس إس)، الشركات التجارية (ميرلين)، وشركات السياحة والسفر (أي ترافيل 2000). وقال سانشيب هاريلالتي، مدير قسم الحلول المؤسسية والشبكات في "إيسر كمبيوتر" (الشرق الأوسط)، "استهدفت ورشة العمل المشتركة هذه عرضاً مفصلاً لجموعة من الحلول المتكاملة التي صممت لخدمة قطاعات أعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة المختلفة في دبي. ويكمن دور إيسر للكمبيوتر في تقديم الأجهزة والخدمات المتطورة والتخوذة والتي تناسب احتياجات المؤسسات المختلفة وطبيعة عملها".

وعرضت خلال الورشة خدمات إيسر التوس 500 وخدمات إيسر التوس 1100 أي، للخدمة بمعالجات بنتيوم 3، بسرعة 700 ميغاهيرتز، بالإضافة إلى مجموعة من أجهزة إيسر باور 4300 الطرفية، للخدمة بمعالجات بنتيوم 3، بسرعة 800 ميغاهيرتز، والتي تحتوي شاشات ملونة 15 إنش.

من جهة قال جمال قافيس، مدير عام الأعمال في شركة أوراكل سيسستمز (الشرق الأوسط)، "تحتل الحلول الشاملة، والتي يتم فيها استخدام كل من برامج أوراكل وأجهزة إيسر، مكانة كبيرة لدى قطاعات الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في دبي.

## إيسون

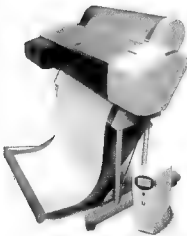
### ستايلس برو 7000 طابعة جديدة

طرحت شركة إيسون الطابعة ستايلس برو 7000 الموجهة لاحتري الرسومات والشركات المتخصصة في هذا القطاع، وكذلك للتطبيقات الداخلية مثل نقاط البيع ورسومات المعارض وملصقات الحائط الترويجية والياضات والصورة الفوتوغرافية.

وأوضح جوناشان بيهكر، مدير عام إيسون الشرق الأوسط - هذه المعاملة المميزة بين الحجم والوضوح وتقنية الألوان الستة تزداد قطاع الرسومات،

الذي كان حتى طرح ستايلس برو 7000، يتوافر له منتجات نافذة للحبر أو ذات كثافة نقطة منخفضة رباعية الألوان وباطمة الثمن، بأول طابعة ذات الحجم الكبير (Large Format Printer) بحجم 24 بوصة تمتاز بسعر منافس جداً.

ستايلس برو 7000 متعددة الاستخدامات وتوضع على سطح المكتب أو من الممكن توفيرها مع قاعدة، سرعات الطباعة وقدرات معالجة الورق فيها نفس سرعات وقدرات -ستايلس برو 9000-. وتتضمن قاطع ورق ولقلم للفاط الورق وقدرات معالجة الورق



"ستايلس برو 7000"

وتعتبر كوميك أن جهاز "الفا سرفر" الجديد يملك أداء أكثر ثباتاً وإنتاجية من منتجات HP و IBM و SUN. ومن أولى الشركات التي بدأت فعلاً باستخدام خادم كوميك، Etrade، Northern light، و Lycos. ولزيادة عدد عملائها ضمن الأسواق التي تستهدفها، اعتمدت كوميك عدداً من برامج التسويق الفريدة بالتعاون مع "أوراكل" Oracle وشركاء آخرين لتزويد حلول وتطبيقات الإنترنت من خلال مراكز تطوير البرامج المسجلة.

### ... وعقد إعلاني مع FCB

من جهة أخرى، أعلنت كوميك رسمياً عن اختيارها لوكالة الاعلانية العالمية worldwide Cone and Belding (FCB) و Foote لتكون وكيلها الإعلاني الجديد.

وقال جاري البوت نائب رئيس شؤون الإعلان والتسويق في كوميك، "اخترنا FCB لأنها تحظى بفهم استراتيجي وأفكار إبداعية وانتشار عالمي ضروري لإيجاد رسالة إعلانية تترجم القيم والخدمات الفريدة".

وتعتبر وكالة FCB التي تتبع مجموعة "True North Communication" ثالث أقدم وكالة إعلانية في العالم والأولى في الولايات المتحدة والخامسة على مستوى العالم، وتمثل دائماً مرتبة بين الوكالات العشر الأولى في كثير من الدول. ويملك FCB في الشرق الأوسط وكالة HORIZON التي تنتشر مكاتبها في بيروت، أثينا، القاهرة، دبي، جدة، الرياض والكويت.

## إيسر وأوراكل

### حلول متكاملة للأعمال الصغيرة والمتوسطة

عقدت في دبي خلال شهر حزيران/يونيو أول ورشة عمل مشتركة بين شركة إيسر للكمبيوتر (الشرق الأوسط) وشركة أوراكل سيسستمز (الشرق الأوسط). وتعتبر مقدمة لورشات عمل مقبلة في الخليج تستهدف قطاعات الأعمال الصغيرة والمتوسطة. ومن الحلول المشتركة التي طُورت من قبل "إيسر كمبيوتر" و"أوراكل سيسستمز" ونوقشت خلال الورشة، حلول شركات بيع السيارات والمركبات (أوتومان)، المطاعم (شيف)، المخازن (شوبر)،



إيسر وأوراكل ورشات مشتركة



# أوميغا تقدم سيندي كروفورد في معرض بازل العالمي للساعات والمجوهرات ٢٠٠٠

السير بيتر بلايك، قائد الفريق التيوزيلندي في كأس أميركا وأمفيغا في رياضة الهخوت، الذي تحدث عن الفوز بكأس أميركا وعن الدور الذي لعبته أوميغا في هذا الصدد. من هذا المنطلق، قدم شكره العميق لأوميغا على رعايتها لهذه الرياضة.



أما رائد الفضاء جين سيرنان، وهو آخر رجل فضاء مشى على سطح القمر، لم يتمكن من الحضور شخصيا لكنه وجه تحية لأوميغا من خلال رسالة تلفزيونية عبر فيها عن امتنانه لهذه الشركة الرائدة التي كانت وما تزال تعمل على تزويد رواد الفضاء بساعاتها الدقيقة الموثوق بها في كل زمان ومكان.

**أوميغا، بكافة موديلاتها، هي ساعة الخد.**

النسخة الفريدة لساعة بل جوهره كونستيليشن الجديدة ذات الشكل المربع التي تم صنعها احتفالا بدخول الألفية الثالثة والمزينة بألبي الماسة تشع أنوثة وتزخر بالعملة الحاضنة والمهنا والسوار.



السيد نيكولاس حايلك، رئيس مجموعة سواتش، والسيد ستيفن أوركنهارت، رئيس أوميغا، قدما عارضة الأزياء العالمية سيندي كروفورد التي افتتحت جناح أوميغا في معرض بازل العالمي للساعات والمجوهرات في سويسرا والتي تزوره للمرة الأولى. المفاجأة السارة التي أعدتها سيندي للسيد نيكولاس حايلك كانت تقديم

أوميغا كونستيليشن الجديدة تتميز بتصميمها الذي يجاري العصر ويتماشى مع متطلبات وأذواق نساء الألفية الجديدة. سيندي أكدت مجددا على تفنها الكاملة بنوعية ورفي ساعات أوميغا، وعن سمادتها لتعاونها مع شركة مثل أوميغا.

ومن سفراء أوميغا الذين حضروا إلى جناح أوميغا في معرض بازل كان

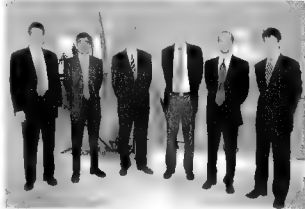




## الخزافي للحسابات الآلية

أحدث تقنيات السيرفر RS/6000

عقد ممثلون من كل من أي بي إم، وشركة الخزافي للحسابات الآلية، وشركة أوراكل منحتي ضخمًا تم فيه عرض المميزات التي تتمتع بها أجهزة السيرفر RS/6000 وبرمجيات أوراكل "سويت" بصفتها الخيار الأمثل للعملاء المعنيين بقطاعات الأعمال الإلكترونية وإدارة الأعمال بذكاء (Business Intelligence) وتخطيط موارد الأعمال (ERP) واستخدام الحاسب الآلي في الأغراض العلمية والفنية.



من اليسار: جوزف شمس الدين (أوراكل) سورسان شاعر الرتي (IBM) مايك وايت (IBM) جان لودفرد (IBM) خليل خضر (KBM) إيان روسكو (IBM)

وتتفرد أجهزة السيرفر RS/6000 من أي بي إم بقدرتها على الجمع بين المميزات التي يوفرها نظام التشغيل وتقنيات RISC المتطورة مع خبرة أي بي إم للمنتدى في تقديم حلول الأعمال. كما أنها تعتبر الحل الأمثل في قطاع تقنية المعلومات الذي يتيح للعملاء كافة الأدوات اللازمة لتطوير حلول مرنه ومن ثم زيادة القدرة التنافسية، حيث أنها تتميز بإمكانية استيعاب النمو المتواصل للأعمال وسهولة استخدامها وإدارتها علاوة على سهولة التوصيل وتوفير عنصر الأمان.

وتؤكد شركة الخزافي للحسابات الآلية للممثل الرئيسي لشركة أي بي إم في الكويت، أن هذه الشركة وإحدى في قطاع الأعمال الإلكترونية حيث أنها توفر عدداً هائلاً من الحلول في هذا المجال إلى عملائها في كافة أنحاء المنطقة، بيد أن استضافة هذا المنتدى لعرض إمكانية "أي بي إم" والخزافي للحسابات الآلية بالإضافة إلى شريكهم في الأعمال أوراكل، يبرز قدرتهم المتفوقة في تطوير أعمال الشركات إلى أعمال الكترونية ناجحة. كما أنه يمثل جزءاً من التزامهم المستمر نحو تقديم أحدث المستجدات والحلول المتطورة من شركة أي بي إم إلى المنطقة.

## نوفل

زيادة 70 في المئة في أعمالها

تشهد أسواق المنطقة خطط توسعة جديدة لنشاط نوفل وإعادة تأهيل لكونها العاملة بهدف تعزيز تواجدتها واستغلالها من فرص النمو المتاحة في الشرق الأوسط. وقد حققت الشركة زيادة بنسبة 70

في المئة في أعمالها خلال النصف الأول من العام الحالي مقارنة مع حجم أعمالها للسجل خلال الفترة نفسها من العام الماضي 99. وكان نصيب كل أنظمة تفعيل الآلة بما في ذلك نظام "إن.دي.اس" الخاص ببيئة عمل "إن.تي" و"زن-وركس" ونظام "بروير مانيجر" و"غروب وايز" أعلى نسب الزيادة للنصف الأول من العام الحالي في أعمال الشركة بعد أن وصلت إلى نسبة 140 في المئة مقارنة بنسبة المبيعات للسجل في الربع الأخير من العام الماضي.

و جاء قرار توسيع أنشطة شركة نوفل في أسواق جديدة، نتيجة للنجاح الكبير الذي حققته في أسواق الشرق الأوسط التي تشمل كلاً من اليونان، قبرص، ومالطا وإيضاً بعد افتتاح مكاتب لها في تركيا في بداية العام الحالي. وستوكل لفريق العمل الضخم مهمة متابعة المبيعات مع قنوات التوزيع الرئيسية، الاتصال والتسويق، الترويج وإقامة علاقات عمل استراتيجية في تلك الأسواق. ويسعى الشركة عبر تطبيق استراتيجية نوفل المعروفة باسم "جريت واختبرت" إلى تطوير وتعزيز النمو للسجل في قطاع تكنولوجيا المعلومات للسجل.

ويشير جافين ستروفرز، المدير الإقليمي لشركة نوفل إلى أن أسواق منطقة الشرق الأوسط واحدة من أسرع أسواق تكنولوجيا المعلومات في العالم، حيث تشهد تطورات وتغيرات سريعة تحركها ثلاثة عوامل رئيسية منها الطلب المتنامي والذي يفوق العرض حالياً على خدمات الإنترنت في هذه الأسواق.

ويشهد كريستيان مالهيسارد نائب رئيس مجلس إدارة نوفل لجنوب أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، بما حققه جافين وفريق عمل نوفل في الشرق الأوسط من نتائج باهرة خلال العامين الماضيين، وتعد نوفل من كبرى الشركات المنتجة للبرامج الخاصة بخدمات الشبكات التي تعمل على حماية وتعزيز أداء مختلف شبكات الكمبيوتر التي تقسم الإنترنت، الإنترنت، والكسترات، والشبكات السلكية واللاسلكية العامة والخاصة. كما تعمل برامج نوفل مع مختلف أنظمة التشغيل، وتأسيس شبكة كمبيوتر عالية وأحدة توفر دعماً شاملاً لتطبيقات وبيئات العمل المختلفة.

## شركات الطيران الأوروبية؛

### بوابة إلكترونية موحدة

قررت 11 شركة طيران أوروبية كبرى، على رأسها بريتيش إير ويز تأسيس أول شركة سفرات متعددة الطرف على الإنترنت حيث سيكون لها موقع يجمع بتصرف الجمهور آخر المعلومات حول أسعار كل شركة، حتى الأرخص بينها. ومن المتوقع أن يجذب الموقع الجديد نسبة ملموسة من مجموع عمليات البيع بواسطة الإنترنت في أوروبا خلال السنتين المقبلتين.

الشركات هي: بريتيش إير ويز، إير فرانس، لوفتهانزا، الإيطالية، إل. إ. إيبيريا، ساس، إير لينغوس، مجموعة الخطوط النمساوية، بريتيش ميلاند، والخطوط الفنلندية.

ويحصل للمسافر عبر الموقع الجديد، الذي سيحدد عنوانه في الأشهر المقبلة، على أكمل المعلومات المتعلقة بالأسعار، ومواعيد الرحلات والتوجهات من وإلى أوروبا، وبين المدن الأوروبية المختلفة، وسيتمكن من شراء بطاقة السفر على أية أمانة واحدة من الخطوط المذكورة، بالإضافة إلى حجز غرفة الفندق، واستئجار سيارة، أو التأمين، وجميع الخدمات الأخرى المتعلقة بالسفر بأفضل الأسعار للمنتفعة.

مع تقنية المعلومات سوياً. كما ستقوم شركة "تطوير" بوضع القيمة الإضافية للجودة وتحديد ساعات العمل الأساسية وتحسين الأداء ومساعدة بلدية دبي على تحقيق الجودة وفقاً لمعايير شهادة ايزو 9001.

## الوطنية للإتصالات الكويتية

عقد من سيمسن

وقعت الشركة الوطنية للإتصالات الكويتية عقود توسيع لشبكاتها مع شركة سيمسن الألمانية العملاقة للاتصالات بلغت كلفتها 49 مليون مارك ألماني على أمل أن تلبى الزيادة المتوقعة طلبات خدمات الوطنية للإتصالات العام المقبل.

والعملية هذه ستمكّنها من الإستمرار في تقديم خدماتها الصوتية والمعلوماتية ذات الجودة والتقنية العالية لعملائها مع إمكانية إضافة خدمات جديدة من خلال اعتمادها على الشبكة الذكية الموجودة لدى الشركة.

## أريكسون

مدير عام جديد في السعودية



بو نيلسون

تم تعيين بو نيلسون مديراً عاماً لشركة أريكسون السعودية (وهي إحدى شركات مجموعة الجفالي) ورئيساً لفرع المملكة العربية السعودية للشركة أريكسون التي حازت مؤخراً على مشروع الهاتف الجوال من شركة الاتصالات السعودية بسعة مليون خط إضافي. وقال خالد الجفالي رئيس مجلس إدارة شركة أريكسون السعودية بأن بو نيلسون يتمتع بخبرة طويلة في حفل الاتصالات، ما يدعم الخطط والأفكار المستقبلية للشركة في المملكة العربية السعودية بمساندة كل من شركة أريكسون العالمية وشركة الجفالي.

## الأسهم عبر الإنترنت

أعلنت شركة دي إل جي دايركت أي بيون عن تقديمها لخدمات جديدة في أربع عشرة دولة عربية من بينها دول الخليج الست. وتحتل الخدمة بشراء الأسهم عبر الإنترنت، وتضمن التعامل مع الأسهم، خيارات الشراء، والصناديق الإستثمارية التعاونية الأميركية، في مقابل رسوم تتراوح بين 20 و40 دولاراً، وهذا سيمكّن المستثمرين من الاستفادة من الفرص العالمية المتاحة للإستثمار عبر الإنترنت.

يُذكر أن الشركة التي تأسست في مدينة دبي للإنترنت، قد أنشأت مركزاً للإتصالات لخدمة العملاء بمختلفهم للحصول على الإجابات التي تهتمهم في النواحي الاقتصادية المختلفة.

## دايا لوج كوربوريشن

خدمات المعلومات المتحركة

طرحَت شركة دايالوج كوربوريشن من مركزها الإقليمي في البحرين، خدمة "بروفاوند" لإدارة الأعمال عن طريق توفير المعلومات للناس، وخدمة نيوزلاين الجديدة في كافة أنحاء منطقة الشرق الأوسط.

وتساهم خدمة "بروفاوند" في إقبال كم كبير من المعلومات والبيانات التي تشتمل على 94 ألفاً من تقارير الأبحاث من أكبر جهات النشر في العالم، و480 تقريراً تحليلياً من أكثر من 400 مؤسسة مالية والتحليل الاقتصادية من 192 دولة. كما توفر التقارير المالية لنحو 4.6 ملايين شركة، ومعلومات عن 22 ألف شركة و624 سوقاً في 121 دولة حول العالم.

أما خدمة نيوزلاين، فهي عبارة عن وكالة متابعة الأخبار التي تنشر نحو خمسة آلاف صحيفة وجريدة ومجلة مطبوعة متخصصة في 190 دولة حول العالم وذلك باستخدام تقنية الإنترنت. كما تقوم الوكالة بفحص آلاف الأخبار والمواضيع التي تنشر يومياً في أنحاء منطقة الشرق الأوسط والعالم وانتقاء المهم منها وللغرض بمجال نشاط العملاء.

## اتقان

عقد مع بلدية دبي لتطوير اقسام التخطيط



فادي نرويش وعبد الحكيم مالك أثناء توقيع العقد

وقعت كل من بلدية دبي وشركة اتقان - البواردي للحاسب الآلي على مشروع أتمتة قسم التخطيط والمساحة بالبلدية. وقال عبد الحكيم مالك، مدير قسم تقنية المعلومات في بلدية دبي: "يهدف هذا المشروع إلى تطوير القسم وتحقيق إنجازات عملية وتحسين مستوى الخدمات بأقل التكاليف. كما أن هذا المشروع يرسوم الخطط نفسها التي تتبعها بلدية دبي في المضي قدماً على طريقة تطوير العمل الحكومي تقنياً، كما يعمل أيضاً على إنجاز معاملات الجمهور بشكل آلي وأتمتة إجراءات العمل الداخلية بصورة متطورة". من جهة أخرى، أوضح فادي نرويش المدير التنفيذي لشركة "اتقان" أهمية هذا المشروع الجديد، لأنه يحقق رؤى بلدية دبي ويبرز حجم النفع الذي سوف يعود على كل الشركات نتيجة دمج الجودة

## فاست لتأجير السيارات: شراء 230 سيارة جديدة



أحمد الهاملي

نشطت شركة فاست لتأجير السيارات في إقامة تحالفات مع شركات سياحية ومكاتب سفر خليجية في خطوة من شأنها للمساهمة في تسهيل التنقل والمواصلات والتأجير اليومي والأسبوعي ل مواطني مجلس التعاون الخليجي.

وقال أحمد الهاملي مدير دبي والإمارات الشمالية والذي نفذ هذه الخطوة، ان الهدف منها زيادة حصص الشركة في قطاع تأجير السيارات، وكذلك تسهيل حصول مواطني مجلس التعاون على قسيمة تأجير سيارة مع تذكرة السفر، وبالتالي تكون السيارة التي يريدها في إنتظارهم في المطار.

وأتت هذه التحالفات إلى زيادة ملحوظة في عدد الذين استفادوا من هذه الخدمة، وما ساعد في إنجاحها تواجد "فاست" في جميع مطارات الدولة. من جهة أخرى، انضمت سيارات "بيجو" إلى أسطول شركة "فاست" التي تصكف ضمن الشركات الفعس الأولى العاملة في قطاع تأجير السيارات في الإمارات.

فقد اشترت الشركة 200 سيارة بيجو من طرازي 406 و306 موديل 2000، وقد استلمت 130 سيارة ويتم تسليم الباقي خلال الشهرين المقبلين، كذلك اشترت الشركة 28 سيارة "كايروس" موديل 2000. ومع السيارات الجديدة يرتفع أسطول الشركة إلى 1600 سيارة.

## "الزاهد للتراكاتورات" وكيل "دايوو" الأكثر نمواً



بارك بقم الدرع له الشيبلي

صنفت "دايوو" الكورية وكيلها في السعودية شركة الزاهد للتراكاتورات، الوكيل الأسرع نمواً في العالم، لزيادة مبيعاتها 120 في المئة في 1999 مقارنة بـ 1998. وقتم جي واي بارك، المدير الإقليمي لـ الشرق الأوسط وأفريقيا وأستراليا دعماً تذكاريًا للمهندس سمير الشيبلي، مدير عام "دايوو" في السعودية، في حفل افتتاح المركز الجديد بكملة في جدة.

وقال بارك: لدينا آمال كبيرة لتعزيز مركزنا الريادي في السوق السعودية في العام الحالي ونملك كامل الثقة بـ "الزاهد للتراكاتورات" شركتنا الاستراتيجية في المنطقة". وعلق الشيبلي: الإقبال للتزايد على "دايوو" في المملكة نتيجة قوة أداء السيارات، خصوصاً "ليغانزا"، بالإضافة إلى شمولية منظومة "دايوو" بأسعارها المنافسة. إضافة إلى معارض "دايوو" في جدة، الرياض، الدمام، بريدة، المدينة وأبها، وشعت الشركة إنشائها عبر شبكة من 20 موزعاً، تساندتهم "الزاهد للتراكاتورات" بالخدمات الائتمانية والدعم الفني، وستساندهم بخدمات ما بعد البيع لتشمل الصيانة وقطع الغيار.

## كاديلاك عانت إل سباق "لومان"



عادت كاديلاك إلى سباق التحفل "لومان" الذي يقام على مدى 24 ساعة، بعد إنقطاع 50 عاماً. مسؤول في جنرال موتورز قال إن العودة إلى سباق "لومان" تأتي بعد سلسلة من الخطوات

الاستراتيجية التي اتخذتها كاديلاك بهدف تجديد الوعي لسمعة علامتها التجارية العريقة وترجمة رؤياها المستقبلية لأعمالها ومنتجاتها، للسماة "الفن" والعلم"، وأوضح أن هذه العودة "تعتبر جزءاً من التزامنا بعودة كاديلاك". وخاضت كاديلاك السباق بسيارة رياضية زودت بمحرك من طراز نورث - ستاردي 32 صمماً وشماني أسطوانات.



البسامي والزواوي يتوسطان زاهد طلال زاهد وعبد الله محمد البسامي خلال تسليم الشاحنات

## البسامي الدولية تتسلم 50 فولفو "صنع في السعودية"

أضافت مجموعة البسامي الدولية في السعودية، شركة نقل السيارات، خمسين شاحنة جديدة من طراز فولفو التي تعتبر باكورة إنتاج "الشركة العربية لتصنيع السيارات والشاحنات"، للشروع المشترك بين شركة "الزاهد للتركتراكتورات" وشركة فولفو للشاحنات.

وأوضح محمد البسامي، مدير عام مجموعة البسامي الدولية، قائلاً: "يرجع نجاحنا في سوق نقل السيارات إلى ما توليه الحكومة من إنشاء شبكة طرق لا مثيل لها بحيث تستطيع الشاحنات أن تجوب مختلف جهات السعودية في يسر وسهولة وأمان".

وأضاف: "على امتداد تاريخ مجموعة البسامي الدولية في المملكة، التي بدأت منذ 1975 عقدياً تحالفات استراتيجية مع الشركات الكبرى مثل شركة "الزاهد للتركتراكتورات" التي كانت شاحناتها آنذاك نواة أول أسطول للشركة".

وقال للمهندس وهاء هاشم الزواوي، مدير عام قسم السيارات والشاحنات في "شركة الزاهد": "العلاقة بين مجموعة البسامي الدولية و"شركة الزاهد للتركتراكتورات" ليست علاقة عميل مع شركة فقط، بل شراكة استراتيجية مبنية على التفاهم واللقمة المتبادلة".

وبمناسبة احتفال مجموعة البسامي الدولية باليوبيل الفضي، ستطلق "خدمات النقل المتميز" التي تشمل إستلام وتسليم السيارات من وإلى المكتب أو المنزل أو الفندق، وتوفر سيارات بديلة وسكنياً في حالة تأخر التسليم، وتهدف "البسامي" أن تصبح شركة سفر ونقل وسياحة متكاملة تماماً حيث تقدم لعملائها خدمات حجوزات الفنادق والطيران كذلك.

## هرتز: توسع في الكويت وقطر

افتتحت هertz الكويت لتأجير السيارات فرعاً جديداً في فندق ميريديان الكويت، ليكون الفرع الثالث في الكويت والـ 40 في منطقة الشرق الأوسط.

وعززت هertz قطر أسطول مركباتها بإضافة مجموعة من السيارات الجديدة من طراز 2000، وأعلنت عن تسهيل ترتيبات استئجار السيارات على المستوى الدولي للمسافرين المرغابين بقضاء عطلة الصيف خارج الدولة.

وبذلك باتت شركة المانع لتأجير السيارات مالكة امتياز هertz في قطر أول شركة تأجير تقدم لعملائها سيارات فورد فوكس وييجو 206 وجيب شيروكي.

## 1200 شفروليه لومينا للشرطة السعودية



أعلنت شفروليه فوزها بطلبية من قوات الشرطة السعودية لشراء 1200 سيارة من طراز لومينا المجهزة، بعد طلبية سابقة من شرطة أبوظبي لشراء 70 سيارة من الطراز نفسه.

وقال مدير مبيعات الأساطيل في جنرال موتورز، مارك شوريتي: "خلال شهري كانون الثاني/يناير وشباط/فبراير، بلغت مبيعاتنا لستخدامي الأساطيل 1927 وحدة مقابل 648 خلال الفترة نفسها من العام الماضي".

وأضاف: "طلبية الشرطة السعودية تؤكد قرارنا الصائب في وضع سيارة لومينا مزودة بكافة التجهيزات الخاصة بالشرطة قيد الاختبار في كل دولة من دول مجلس التعاون الخليجي".

## "الزباني وأولاده": جائزة من شركة كرايسلر

إحتلت شركة أحمد الزباني وأولاده وكيل كرايسلر ودودج في البحرين المرتبة الأولى بين الموزعين في منطقة الخليج، ضمن حملة "مبيعات الألفية".

وقال ديفيد غلوريوس نائب الرئيس ومدير كرايسلر ودودج وجيب في الشرق الأوسط: "تجحت الشركة خلال 1999 في مساعدة أرقام مبيعاتها وهو ما استحق عليه بجائزة لقب العلاء بحملة "مبيعات الألفية" في المنطقة التي تسلمها السيد رياض الزباني".

وصرح الزباني: "تعد هذه الجائزة إعترافاً بجهود موظفي المبيعات بالشركة الذين بذلوا جميع الجهود الممكنة بما مكّنهم من انتزاع هذا اللقب في ظل منافسة قوية مع باقي موزعي كرايسلر وجيب ودودج في منطقة الخليج".

رياض الزباني يتسلم الجائزة من ديفيد غلوريوس (اليمين) و آيه جيغ بييز (اليسار)



## مرسيدس بنز فئة A لنديني "الجفالي للمعدات الفنية"



قامت شركة إيراميم الجفالي وإخوانه للمعدات الفنية (الوكيل العام لمعدات ومنتجات بوش وكارشر وفيشر ورانيوهات بلاوبنت) بتزويد مندوبي مبيعاتها في كل من جده والرياض والدمام بسيارات مرسيدس بنز الفئة A لاستعمالها في تنقلاتهم الخاصة بالعمل داخل المدن المذكورة. تم اعتماد ذلك لما تتميز به هذه السيارة بمميزات خاصة منها حجمها الدمج وقوتها ووسائل الراحة للتوفر فيها كمراصات أساسية وسهولة إنسيابها ووقوتها في شوارع وأسواق المدن.

## "رولز رويس" نقائس 1999

أعلنت رولز - رويس إرتفاع أرباحها في 11 في المئة قبل انقطاع الضواش حيث بلغت 360 مليون جنيه استرليني (576 مليون دولار أميركي) خلال 1999، وارتفعاً 15 في المئة في معدل الإيرادات للسهم الواحد. كما ارتفع دفتر الطلبات في 11 في المئة ليصبح بقيمة 11.5 مليار جنيه استرليني (18.4 مليار دولار أميركي)، وارتفعت المبيعات من العمليات المستمرة 10 في المئة إلى 4.744 مليون جنيه استرليني (7.590 مليون دولار أميركي). وقال السيد رالف وولف، رئيس مجلس إدارة الشركة: "سجلنا عاماً آخر من النمو الذي يتجاوز 10 في المئة في الإيرادات في ظل ظروف حافلة بالتحديات". وأضاف: "هذا الأداء القوي يدعم مكانتنا في أسواق الطيران المدني والدفاع والبحرية والطاقة، وهي من الأسواق النامية التي استغلنا أن نكسب جزءاً منها". وأوضح: "خلال 1999 استغلنا تقديم شركتنا من خلال الاستثمار في المنتجات والخدمات الجديدة وعن طريق عمليات الاستملاك. فمن خلال استملاك فيكوز أصبحنا شركة عالمية رائدة في مجال المحركات البحرية ونتمكن تحقيق نمو قوي في هذه السوق".

## فورد و"المؤيد للسيارات": القيادة الآمنة



بن سلمه وال خليفة بالوسطان المشاركون

نظمت "فورد" ووكيلها في البحرين شركة المؤيد للسيارات، برنامج القيادة الآمنة بهدف تطوير مواهب القيادة لدى الشباب والشابات في البحرين. وقدّم محمد بن سليم سائق فورد/مارلبورو في الحفلة الختامية الجائزة الكبرى للشهيد سلمان بن راشد آل خليفة كأفضل مشارك في البرنامج. الجائزة عبارة عن رحلة مدفوعة التكاليف لمشاهدة مارلبورو رالي لبنان للرحلة السادسة من بطولة الشرق الأوسط للراليات، التي يشارك فيها بن سليم وملاحه رونان مورغان على متن فورد فوكس (WRC) في 1 و 2 تموز يوليو.

## ..و"فورد كا" سيارة الميني للعام 2000

فازت إحدى أجمل سيارات فورد الجديدة، فورد كا المنمنمة، للمرة الثانية على التوالي، بجائزة سيارة العام 2000 الأفضل في الشرق الأوسط (ميكوي) في فئة سيارات الميني، في أول حدث من نوعه نظمته في دبي مؤخراً، القادة الفضائية اللبنانية (إل بي سي) ومجلة السيارات العربية الشهيرة "سبور أوتو". فورد كا حازت على إعجاب العديد من المستهلكين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتتميز بتصميمها الرائد والمتكسر وخطوطها الغريزة والشخصية وشكلها المنمنمة، وتجمع كما بين متعة وسهولة القيادة وبين الاقتصادية وتنافس على الجائزة مع "دايماتيز" و"زوفرميني".



فورد كا الميني



معرض برلين - براندنبورغ الدولي للفضاء والطيران (ILA- 2000)

## الأوروبيون كسروا الاحتكار الأميركي

"بوينغ" غابت و"إيرباص" تألقت



برلين - إبراهيم محمد

سجل معرض برلين - براندنبورغ الدولي للفضاء والطيران لهذا العام (ILA 2000) (6 إلى 12 حزيران/يونيو) رقماً قياسياً لجهة العارضين، فقد بلغ عددهم 941 قسماً من 38 بلداً جُلها أوروبية غربية وأميركية شمالية وروسية، ويعرف عن هذه البلدان أنها ما تزال تستأجر مصانعاً والمطارات والأقمار الصناعية في العالم.

وعلى صعيد الأعمال أعلن عن توقيع عقود بقيمة 25 مليار دولار خلال الأيام الثلاثة الأولى للمعرض، وزاد عدد الزوار على 200 ألف، 40 في المئة منهم متخصصون ورجال أعمال، وعلى مسافة كيلومترات وضعت أكثر من 300 طائرة للمعرض أو للتجوال فيها. وقدم طيارون ماهرون عروضاً قطعت الأنفاس، وكان من أبرزها ما قدمه سرب الطيران الفرنسي الفني "باتروي دي فرائسن". وتدعت العروض لتشمل مختلف الأحجام بدءاً بأبسط الطائرات التدريبية وانتهاء بأحدث المقاتلات موزةً بالخصصة للأعمال والشحن ونقل المسافرين. وبرز من بينها طائرة الشحن الضخمة إيرباص "بيلوغا" التي تشبه

البفخين، والطاوة الأوروبية "تايجر" التي تعتبر طوافة مقاتلة متقدمة، والقاذفة الشبح F-117 التابعة لسلاح الجو الأميركي، والمقاتلة الأوروبية "يوروفايتر"، ولزدهمت قاعات المعرض بمنتجات وخدمات أنظمة الطيران وسلامة المطارات وتقنياتها المختلفة.

وباستثناء حضور من قبل منظمي معرض "اينكس 2001" الأماراتي لم يكن هناك حضور عربي في معرض برلين للفضاء والطيران.

### "بوينغ" تشبه غائبة

على غير المتوقع كانت شركة بوينغ الأميركية وهي أكبر شركة لصناعة الطائرات في العالم شبه غائبة، ففي الوقت الذي حضرت فيه بقوة دورة المعرض للفضاء قبل سنتين، اقتصر عرضها هذا العام على طائرة النقل العسكرية من طراز سي 17، وهكذا غابت طائراتها المدنية للتجارة وعلى رأسها الجيمبو. في هذا الوقت أعلنت بوينغ عن عزيمتها على المشاركة بكل ثقلها في



راينر هوير

للمعرض البريطاني الشابه في فاندبره وأخر تموز (يوليو) من هذه السنة، وهذا ما طرح العديد من التساؤلات لدى البعض خصوصاً أن المعرض البريطاني يعتبر الأهم من نوعه على صعيد أسواق وسط وشرق أوروبا، ولم يتردد بعضهم في رد ذلك إلى خلفيات سياسية خصوصاً بعد إعلان الولايات المتحدة بشكل

مفاجئ، أنها لن تشارك بشكل رسمي في معرض اكسبو 2000 العالمي في هانوفر الذي يحضره أكثر من 170 دولة ومنظمة. غير أن رئيس الاتحاد الألماني لصناعات الفضاء والطيران هانس إيبهرارد بيركي (Hans Eberhard Birke) عزاً سبب الغياب إلى ضعف تقدير "بوينغ" لأهمية المعرض.

### "إيرباص" المتألقة

على عكس "بوينغ" الأميركية كانت إيرباص الأوروبية ممثلة بكامل أفراد عائلتها تقريباً، وفتحت المتاحج للعروضة لمئة الزوار الذين اصطفوا مئات الأمثال بانتظار دورهم وخصوصاً على طائرة





طائرات الأعمال: تزايد الطلب



إيرباص: حضور مميز

شقيقتها تشالينجر (Challenger) وليرجت60 (Learjet60) ويبدو أن الشركة تتجه إلى مزيد من الحضور أوروبياً بعد النجاح الذي حققته شراكاتها مع لوفتهانزا من خلال شركة مشتركة تتولى أمور صيانة طائراتها في أوروبا وبلدان عربية. ويأتي هذا التوجه بعد تدنّوات تشير إلى ازدياد الطلب العالمي على طائرات الأعمال بنسب عالية خلال السنوات العشر المقبلة. فهد جاء في دراسة لجمعية "تيلي" الأميركية المتخصصة أن هناك حاجة إلى أكثر من 6400 طائرة حتى العام 2009. ومن منتجي طائرات الأعمال الذين أبرزوا منتجاتهم بقوة الألمانية اكسترا والإيطالية بياجيو والفرنسية داسو والسويسرية بيلانوس.

### نجم أوروبا

للت تدنّوات العرض التي زاد عددها على السنتين أن أوروبا تتجه نحو مزيد من التنسيق لتعزيز موقعها في صناعة الطيران والقضاء. ويدل على ذلك معطيات عدة من بينها اندماج "كايملر كرايسلر أيروسبيس" الألمانية وإيروسباسيال ماترا الفرنسية وكونسوراكسبونديس أيربورتيكاس الإسبانية في شركة أوروبية عملاقة للدفاع. وأمام أكثر من 200 من رجال الإعلام صرح المدير التنفيذي للشركة الجديدة راينر هيرتزش أنها تطمح إلى أن تحتل المركز الأول أو الثاني في صناعة الفضاء والطيران العالمية، ما يعني سحب البساط من تحت هيمنة الشركات الأميركية. وفي هذا الإطار يأتي دعم المسؤولين الأوروبيين لتنفيذ مشروع طائرة سوبر إيرباص وبناء طائرة نقل عسكرية أوروبية ضخمة من طراز إيرباص 4001 وطواقة نقل عسكرية من طراز "يوروكوبتر-اتش90" التي تحسّفت على أنها الأفضل من نوعها في العالم. ■

555 إلى 656 ركباً لا تستطيع الثانية نقل أكثر من 400. وتوصّف "سوبر إيرباص" بأنها أسرع وأقلّ مصروفاً للوقود علماً أن تكلفة الطائرة الواحدة ستكون بحدود 200 مليون دولار. كما أنها تتألف من طابقين وتطير مسافة تصل إلى أكثر من 16200 ألف كيلو متر من دون توقف. وتقدم بالإضافة لمقاعد الدرجات الثلاث غرفاً للنوم وخدمات الحلاقة واللعب والطعم والبار وأمكنة للعمل. وتقع حجرة القيادة بين الطابقين، ما يتيح للطيارين التحكم بتوجيهها بشكل مثالي. ولكن للمشكلة تكمن في إيجاد مكان كافٍ لها على أرضية المطارات العالمية التي تعتبر صغيرة بغالبيتها. ويبلغ طول الطائرة 78.9 متراً وعرضها 24.1 متراً.

### طائرات الأعمال

على صعيد طائرات الأعمال اعتبر معرض برلين الجوي الأهم أوروبياً. وعكس ذلك مشاركة أكثر من 25 شركة معروفة بإنتاجها. وكان على رأسها سيسونا (Cessna) وبومباردييه (Bombardier) ورايثيون (Raytheon) القادمة من أميركا الشمالية. جناح "سوسنا" ضم تشكيلة شملت نماذج سييتيشن (Citation) مثل برافو (Bravo) واكسل (Excel) وأولترا انكور (Ultra Encore) وسي جي (CJ1) وغيرها. وبالنسبة للأخيرة فهي من نموذج جديد يتميز بسهولة القيادة والطيران بسرعة أكثر من 700 كم في الساعة. وعرضت شركة "بومباردييه" التي تعتبر الأولى في عالم طيران الأعمال طائرتها الطويلة المدى "غلوبال ستار" (Global Star)، ويعرف من المذكورة أن باستطاعتها نقل 8 إلى 19 ركباً على مسافة 12 ألف كيلومتر. ومن مميزاتها أنها لا تحتاج إلى مساحة هبوط وصعود كبيرة. وإلى جانب غلوبال ستار تالفت

الضخمة 3001 "بيلوغا". وكذلك الأمر بالنسبة للنماذج الأخرى من طراز 3201 أو 3191 أو 3401. وعلى الرغم من أنها لم تبعد فإن "سوبر إيرباص" العملاقة 33 أكس أكس (A330X) كانت محور الاهتمام. ويبدو أن الطريق قد مهدت لبنائها بعد أن أعلنت حكومات الدول الأربع أي للاندسيا، فرنسا، إسبانيا وبريطانيا، دعم المشروع. وتقدر كلفة تطويرها بما لا يقل عن 12 مليار يورو سيغطي ثلثها بالقروض العامة. ويخطط لإنجاز أول نماذجها بحلول 2004 على أن تتمكن شركات الطيران من وضعها في الخدمة خلال العام 2005. ووصل عدد الطليارات على هذه الطائرة التي تسع 555 ركباً حتى الآن إلى ما يزيد على 50. وكانت طيران الإمارات أولى الشركات التي عبرت عن رغبتها بالحصول عليها. وتوقع إدارة "إيرباص" المزيد من الطلبات خلال فترة قصيرة. ويعدّ هذا التوقع النمو السريع لسوق السفر، والحاجة للتخفيف من زحام حركة المرور الجوي، والإدماج للمطارات. ومع بنائها يتعزّز موقع "إيرباص" تجاه زبائنهم الذين يفضلون شراء طائرات مختلفة الأحجام من العائلة نفسها بما يساعد على الحد من تكاليف الصيانة. ولعلّ الأهم في هذا الإطار أن إنجاز المشروع الجديد يعني كسر احتكار الولايات المتحدة لصناعة طائرات نقل الركاب العملاقة لصالح أوروبا. وقال راينر هيرتزش المدير التنفيذي في شركة الدفاع والطيران الأوروبية (EADS) "أن هذا الاحتكار ينتهي الآن إثر كسر لبوينغ بمفردها".

### الطائرة "أكس أكس"

ستكون الطائرة للخطوط ذات طاقة استيعابية أكبر قياساً إلى منافستها الحالية بوينغ 747. فبينما يقدر للأولى استيعاب



## السفر الخليجي الى قبرص



مسؤول "القرية"، سفاروس كيرانو (اليسار) وماريوس بييفاروس

تكررت الخطوط الجوية القبرصية أن عدد السياح الخليجين الى قبرص ارتفع بنسبة 15 في المئة في العام 1999 مقارنة مع العام 1998، وأنها تعزم تنفيذ حملة ترويجية في دول مجلس التعاون لتعزيز هذا الارتفاع.

رئيس المبيعات الدولية للخطوط القبرصية، ماريوس بييفاروس قال: "الخطوط الجوية القبرصية مصممة على توسيع وتوسيع نشاطاتها في الخليج، وهذه الإحصاءات العديدة على قدر كبير من الأهمية. ويبدو أن طفرة السياح بدأت من جديد حيث كانت "القرية" حينذاك الوجهة "القرية" المفضلة للعديد من الخليجين والمقيمين في المنطقة".

## بريتيش ايرويز: بث مباشر لمعلومات طبية من الجو

بدأت شركة طيران بريتيش ايرويز، ولأول مرة في العالم، ببث مباشر لمعلومات حيوية طبية من طائرة تجارية تطير فوق المحيط إلى الأرض عبر الأقمار الصناعية.

جرت وبمجاح تام تجربة بث حي لمعلومات سجلها جهاز مراقبة القلب (Cardiac Monitor) على متن الطائرة إلى أطباء اختصاصيين موجودين على الأرض، تابعين لجهاز Medlink، وهو جهاز طبي أنشئ خصيصاً للمراقبة من على الأرض بالحوادث الصعبة الطائرة التي قد تحصل للركاب وهم في الجو على بُعد آلاف الأميال من أقرب مستشفى. وقد أخضعت جميع طواقم طائرات بريتيش إيرويز للتدريب لهذه الغاية.

بعد هذه التجربة الناجحة التي جرت مؤخراً، قررت بريتيش إيرويز تجهيز جميع طائراتها العابرة للمحيطات بأجهزة مراقبة القلب (Cardiac monitor) في خلال سنة من الآن.

د. نايل داوول Dr Nigel Dowdall أحد الأطباء الذين شاركوا في التجربة أوضح أن "العوارض الصعبة الطائرة نادرة الحدوث في الجو، لكن لوحظ أنه من الصعب أحياناً تحديد ما إذا كان الألم في الصدر سببه أزمة قلبية أو مجرد سوء هضم أو توتر.

ورغبة منها في طمأنة ركابها إلى أقصى حد، قررت بريتيش إيرويز تزويد طائراتها العاملة عبر المحيطات بأجهزة مراقبة القلب متكاملة لأجهزة الإسعافات الطبية المعتادة وأجهزة الصدمات الكهربائية (defibrillators) الموجودة حالياً على متن جميع طائراتنا".

## "لوفتهانزا"

### إنطلاقة مركز التدريب

دخل مركز التدريب الجديد التابع لـ "Lufthansa Flight Training GmbH" (LFT) قرب مقر لوفتهانزا في مطار فرانكفورت، مرحلة التشغيل في الموعد المحدد، وانتقلت أقسام التدريب إلى المركز الجديد فور استكمال المرحلة الأولى من البناء، وبدأت الدورات التدريبية في مركز لوفتهانزا للتدريب على الطيران (LFTC).

حضر الافتتاح الرسمي رئيس مجلس الإدارة التنفيذي جورج ووير، ومسؤولون حكوميون ورجال أعمال وصحافيون. ويضم المبنى كافة الأقسام الإدارية التابعة لمركز تدريب لوفتهانزا بالإضافة إلى منشأة المخصصة لتدريب طاقم الطائرات، ويحتوي على 240 محطة عمل ويتسع لـ 970 متدرباً.

## "جامكو" تصون

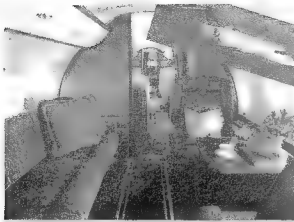
### طائرة الكاثي باسيفيك

وقعت شركة الخليج لصيانة الطائرات "جامكو" عقداً مع شركة كاثي باسيفيك - هونغ كونغ - لصيانة طائراتها إيرباص 340، ويتضمن العقد الصيانة الثقيلة التي تستغرق أسبوعاً.

وبوصول الطائرة، صرح أن دولي المدير التنفيذي لـ "جامكو" "انجذاب شركات الطائرات العالمية من الشرق الأقصى إلى شركتنا نقلة نوعية كبيرة، ونحن سعداء جداً بأن نرى أهدافنا تتحقق، وأن نروج هذا العقد مع شركة عالمية خطوة إلى الأمام في سبيل تحقيق الخطة التي رسمناها، ونناقش مع "كاثي باسيفيك" اتفاقات مستقبلية".



دولي (اليمين)  
وربيع الخليجي مدير  
الموارد البشرية



"غلوبال إكسبريس"



مسؤولو الشركات أثناء توقيع العقد

## ... و"غلوبال إكسبريس" تصل إلى جده

وصلت طائرة الأعمال "بومباردييه غلوبال إكسبريس" Bombardier Global Express المخصصة للمسافات الشاسعة للمرة الأولى إلى جده، ضمن جولة عملية شملت دولاً عدة في الشرق الأوسط والخليج، وطائرة "غلوبال إكسبريس" واحدة من 12 طائرة في الخدمة حالياً.

وقال مايك كابوتشيتي نائب الرئيس الإقليمي لمبيعات "بومباردييه إيروسبيس" لطائرات الأعمال، "إننا في غاية السعادة لأننا استطعنا أن ننتج طائرة نقالة لاستخدامها في مجال الأعمال تتميز بكونها الطائرة الأكثر سرعة واتساعاً وتطوراً في العالم، وأن نقوم بحوضها مباشرة على عملائنا المرتقبين هنا في العاصمة الاقتصادية لمنطقة الخليج العربي".

من جهة أخرى، أعلنت "بومباردييه" أن "تولفتانزا بومباردييه أفيشان سيرفيسيز" (LBAS) حصلت على تصريح من رئاسة الطيران المدني في السعودية لإجراء الأعمال الفنية على الطائرات المسجلة في المملكة.

والمح كابوتشيتي قائلاً: "تسهر بالسعادة لأن عملائنا في السعودية يمكنهم الآن خدمة وصيانة طائراتهم في هذا المركز". وأضاف: "بومباردييه" و"تاج إيرونوتيكس ليمتد" لديهما التزام قوي نحو المضيفين في الشرق الأوسط والخليج، وهذا التصريح من قبل رئاسة الطيران المدني السعودي تجسيد لدمعنا للمستمر.

## "بومباردييه إيروسبيس" تبيع طائرات لـ "دوغاس إير"

أعلنت شركة بومباردييه إيروسبيس (Bombardier Aerospace) أن شركة دوغاس هافا تاسيماعيلجي (Dogus Hava Tasimaciligi) (A.S) (دوغاس إير) التي تتخذ مقراً لها في إسطنبول بتركيا، إشتريت ثلاث طائرات أعمال بما فيها طائرة أعمال غلوبال إكسبريس (Global Express) السريعة والطويلة المدى.

قيمة الصفقة 78 مليون دولار وهي أكبر صفقة بيع طائرات واحدة لشركة بومباردييه حتى الآن في تركيا، وستبدأ أعمال التسليم في 2001.

والى طائرة غلوبال إكسبريس، تشمل الصفقة طائرة ليرجيت 60 (Learjet) المايبرة للطائرات وطائرة الأعمال تشالانجر 604 (Challenger) العريضة الهيكل. وتعكس الإهتمام المتزايد لشغلي طائرات الأعمال التركية في الشركة الكندية المصنعة (ثالث أكبر منتج للطائرات المدنية)، وتعمل شركة بومباردييه مع شركة تاغ إيرونوتيكس ليمتد (TAG Aeronautics Ltd). وهي الشركة المؤدعة الوحيدة لها لمنتجات عدة في المنطقة وتتمتع بنجاح متزايد في كل أنحاء الشرق الأوسط ومنطقة الخليج.

برنامج "سكاي وازد"، يتجاوز مفهوم برامج مكافأة الولاء التقليدية المعتمدة على الأميال، من خلال تصميمه كتاب خاص للسفر والأعمال المسافرين الذين على متن الناقلتين.

وتشمل مزاياء عضوين في منتهى "سكاي وازد" الومنس، والمتمتع بخصومات شاملة من مصدر واحد، تلمي جميع متطلباتهم، سواء في قطاع السفر أو في مجالات أخرى عدة، إلى جانب استخدام صالات درجة رجال الأعمال في الطائرات، حتى عندما يسافرون على متن الدرجة السياحية.

وقال أحمد بن سعيد آل مكتوم رئيس دائرة الطيران المدني في دبي، رئيس طيران الإمارات، "شتم برنامج "سكاي وازد" ليمتد مسافرينا مزيداً من المزايا عند سفرهم معنا بانتظام، وحرصنا والخطوط الجوية السريلاانكية على تقديم برنامج يوفر لمسافرينا مجموعة واسعة من الخدمات المتميزة تقديراً لولايتهم".

من جهة أخرى، أطلقت "الإمارات" موقعاً على شبكة "ويب" العالمية لتوفير المعلومات عن عروضها للطائرات بمناسبة "مفاجآت صيف دبي" والمغلف للإعلانية والإنكليزية.

## برنامج "سكاي وازد"

## من "الإمارات" و"السريلاانكية"

أعلنت طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلاانكية عن تشييد برنامج "سكاي وازد" لمكافحة ولاء المسافرين الدائمين، الذي يتيح لمسافرين كل من الناقلتين الحصول على أميال واستبدالها بمكافآت كالترحيلات المجانية وترقية درجة السفر ومزايا أخرى عدة.



## هوايزون" تروج الأردن



بدران ودرويش أثناء توقيع العقد

أف سي بي Horizon FCB كممثل وحيد لها في الشرق الأوسط في مجال التسويق، ووقع الاتفاق عماد مرجان المدير التنفيذي لـ MEIG وراشد درويش مدير عام HORIZON.

شركة MEIG تأسست العام 1997، وهي مجهزة بأحدث المعدات والمختبرات لإنتاج أنواع الرطوبات والمشروبات بتقنيات عالمي مثل ميلر، مؤت من ملواكي في أميركا، وروبكوت في بريطانيا، وتعمل للحصول على تراخيص، إضافة تيننتس وهوبز هوش، إضافة إلى خططها المستقبلية لإنتاج المياه الغازية والعديد.



... ومرجان ودرويش أيضاً

### .. ومصنع جديد

وافتمت MEIG مصنعها الجديد لإنتاج وتعبئة للمشروبات في منطقة الجيزة - الأردن براس مال 12 مليون دولار، على مساحة 35 ألف م<sup>2</sup>. بدأ العمل لإقامة للمصنع العام 1997 ويتوقع أن يحقق 50 مليون دولار عائداً على الاستثمار، ويستوعب عدداً كبيراً من القوى العاملة. وتقدر طاقته الإنتاجية بـ 40 مليون لتر.

## معرض دبي الدولي للمجوهرات

وسجل المعرض مبيعات ملحوظة حيث سجلت إحدى الشركات مبيعات بـ 3 ملايين دولار وأخرى بقيمة نصف مليون دولار. وحصلت شركة "خليل الصايغ للمجوهرات" على جائزة مجلس الذهب العالمي عن الفضل جناح مشارك في المعرض.

### أصبحت

هوايزون أف سي بي Horizon FCB وكبلاً حصصاً لترويج الأردن عالمياً كمقصد مناسب ومجول للإستثمار. ووقع الإتفاق في مقر مؤسسة تشجيع الإستثمار - مديرها العام ريم بدران وعن مديرها "هوايزون" مديرها العام راشد درويش، ويهدف التعاون إلى

وضع الأردن على خريطة الإستثمار العالم. تأسست "مؤسسة تشجيع الإستثمار" العام 1995 بهدف تسويق الأردن عالمياً



## الطائرة "فبراير" في السعودية والخليج



"فبراير" أثناء التجربة

500 ألف مالك سيارة على امتداد منطقة الخليج العربي سيجريون منطلق الروائح الجديد (فبراير)، أحدث ابتكارات شركة بروكتر اند كامبل، خلال حملة أطلقت في أيار/مايو 2000 وتستمر لمدة ثلاثة أشهر.

وقال محمد إسماعيل مدير مجموعة برامج التسويق لمنطقة المملكة والخليج في شركة بروكتر اند كامبل أن هذا المستحضر يحتوي على تكنولوجيا فريدة مصممة لتنظيف الروائح التي تنتفد إلى الياف الأقمشة وتعلق بها. وهذه التكنولوجيا تعمل على طرد هذه الروائح بشكل نهائي من جندورها وليس تغطيتها فقط.

يشكر أن شركة بروكتر اند كامبل التي تأسست العام 1837 تعتبر إحدى الشركات العالمية الرائدة التي تسوق حالياً ما يزيد عن 300 صنف من المنتجات لما يزيد عن 5 مليارات مستهلك في 140 دولة حول العالم. وتخدم منطقة الخليج العربي منذ 1959 من خلال مشروع الشراكة مع "المنتجات الحديثة" إحدى الشركات الصناعية السعودية الرائدة في المنطقة.



المشاركون في الدورة

## دورة أمنية خاصة لموظفي "يوني.إس"

نظمت شركة يوني.إس دورة تدريبية خاصة بمسائل الأمن وإجراءات الحماية في دولة البحرين، شكت موظفي الشركة في منطقة الشرق الأوسط.

وخلال الدورة طرح المشاركون مواضيع تتعلق بالأمن والسلامة وناقشوا إجراءات الحماية وتحري الخسائر والتعامل مع التهديدات بالتجسس.

وقال مالك عوض المدير الإقليمي لـ "يوني.إس" في البحرين: "تعتبر جميع المهارات والخبرات التي تتضمنها أنظمتنا يوني.إس الصارمة في مجال الحماية والمدة من الخسائر والتدقيق مصدراً مهماً للثقة عملائنا، ومن خلال مثل هذه الدورات نستطيع رفع مستوى كفاءتنا ونعزز قدرتنا لتوفير أفضل مستويات الخدمة والتي تلتمز بها يوني.إس التزاماً مطلقاً".



## جوني والكر ترعى فريق "بولار 2000"

حقق فريق "بولار 2000" المؤلف من عنصرين من معاوير البحرية الملكية البريطانية برئاسة العميد آلان شامبرز إنجازاً لا سابق له ببلوغه القارة الشمالية برعاية جوني والكر، وذلك في مسيرة شاقة استغرقت 70 يوماً.

وصرح روب مكلوم مدير التسويق لدى "جوني والكر" أن دعم فريق "بولار 2000" جاء في إطار الحملة الجديدة للشركة تحت شعار "كيب والكنينج" Keep Walkin' وكنا على أتم الثقة أن أعضاء البحرية والتزامهم سيدفعهم إلى إنجاز مهمتهم. ومع بلوغ الهدف شرب الفريق نخب نجاحه بكأس "جوني والكر".

والمعرض الأول لسيارات الدفع الرباعي الذي تنظمه شركة الحارثي للمعارض المحدودة.

وشارك في "سعودي ليجر" العديد من الشركات والوكالات والمرافق المعنية بخدمات السياحة والترفيه والمنشآت السياحية والوكالات المتخصصة ببرامج الإجازات والفنادق من داخل المملكة وخارجها.

## "تاغ هوير" : مدير إقليمي جديد



بنوا دي كيرك

أعلنت تاغ هوير، الشركة السويسرية الرياضية الراقية، والمؤقت الرسمي لسباق سيارات فورمولا 1 العالمي عن تعيين بنوا دي كيرك، مديراً إقليمياً جديداً لشركة تاغ هوير في منطقة الشرق الأوسط.

وقال كيرك: "تعتبر تاغ هوير منطقة الشرق الأوسط سوقاً مهمة للساعات الرياضية الراقية، وهذا القطاع شهد نمواً كبيراً خلال السنة الماضية". وكانت تاغ هوير، أعلنت في وقت سابق عن انتقال مكاتبها الإقليمية إلى المنطقة الحرة في مطار دبي.

## وتطرح ..

## ساعات 2000 "أكسكوليف"



"2000 أكسكوليف" الجديدة

أضافت تاغ هوير، للشركة السويسرية الرائدة في صناعة الساعات الرياضية الراقية مؤقت كرونوغراف بدقة 1/10 من الثانية على مجموعة "2000" أكسكوليف- يساعاتها الكوارتز والآلية في الشرق الأوسط.

وتتضمن آخر التصميمات سواراً هلباً على شكل حرف "أتش" باللغة الإنكليزية، كما تتوفر أرقام الساعة بالعربية.

قال بنوا دي كيرك، المدير الإقليمي في "تاغ هوير" الشرق الأوسط: "الابتكارات الجديدة تجمع بين أحدث تقنيات وتصاميم القرن الـ 21 وقوة تحمل واعتمادية الساعات الرياضية الكلاسيكية".

تمتاز مجموعة "2000" أكسكوليف بحافة علوية ذات 12 ضلعاً جمعت بتقنية الليزر، وبأقراص مصقولة بالأماس وعاكسة للضوء وعقارب ساعة مثبته يدويًا.

## "سعودي ليجر"

افتتح د. ماجد بن عبد الله القصبي أمين عام الغرفة التجارية الصناعية في جده معرض "سعودي ليجر" الدولي الثالث للسياحة والمنتجات السياحية والترفيه والتخطيط للإجازات والرياضة بالتزامن مع معرض جده للقوارب

## جائزة من أمريكيان إكسبرس

فازت شركة دي اتش ايل العالمية بالجائزة الذهبية التي تمنحها أمريكيان إكسبرس للموردين المتعاونين معها لتكون بذلك أول مؤسسة دولية عاملة في هذا المجال تحصل على مثل هذه الجائزة الرفيعة التي تعتمد معايير مختلفة تشمل القدرة على القيادة والتخطيط الاستراتيجي، التعاون مع دي اتش ايل في الشرق الأوسط في العديد من الجهود والبرامج التسويقية والتحفيزية المشتركة لضمان حصول حاملي بطاقات أمريكيان إكسبرس على أفضل الخدمات بقيمة عالية.

## الاتحاد العالمي للمياه المعبأة



إختار الاتحاد العالمي للمياه المعبأة (القسم الآسيوي)، السعودية لتكون لحظة الأولى لإطلاق جولته العالمية في الشرق الأوسط بلقاء استمر لمدة أربعة أيام. وشارك في هذا اللقاء أكثر من 12 شركة سعودية لتعبئة المياه من جهة، الرياض، مكة، الجوف والدمام إضافة إلى شركة من الإمارات العربية المتحدة، وكجزء من اليوم الأول من الإجتماع الذي جمع مصنعي المياه المعبأة في المنطقة تحت سقف واحد، إلى التحريف بالاتحاد العالمي للمياه المعبأة ولواصفاته الواجب توافرها لإنتاج المياه بأفضل جودة ممكنة. يذكر أن حجم الإنتاج في قطاع تعبئة المياه في المملكة قد نما خلال العام 1999 بما نسبته 5 في المئة ليصل إلى مليار لتر من المياه، ويعمل في هذا القطاع حالياً 35 إسماً تجارياً من مياه الشرب المعبأة، وتتمتع 14 شركة من هذه الشركات بعضوية الاتحاد العالمي للمياه المعبأة، منها 8 شركات عالمية للتعبئة و5 شركات وكلاء لشركات عالمية وشركة عالمية واحدة للتسويق.

وقال أباد كمال، مدير النقل السريع والجودة في "أرامكس"، "تسهيل خدمة شوب أن شيب" إجراءات التسليم، كما تخفف على المستهلك الكلفة النهائية للشحنة وتسرع مدة وصولها إليه" وأضاف، "فعالية هذه الخدمة المتفوقة وكلفتها التنبئية ستجعلان منها أفضل خدمة وأكثرها تنافسية في أنشطة البيع عبر الإنترنت للمستهلكين في منطقة الشرق الأوسط". أما بالنسبة للرسم السنوي للمشتريين في هذه الخدمة فتقدر بـ 75 دولاراً فقط، مقابل الخدمات المتعددة التي توفرها لهم، كخيار حصولهم على بطاقات الدفع الإلكتروني المتصفي شبكة الإنترنت.



## ساعة "أوفاشن" من رادو السويسرية

هناك قاسم مشترك ما بين الموسيقي الراقية والساعات الفاخرة، هذا ما أمّنت به "رادو" وعازقة الكمان المتفوقة فانيسا - ماي، الأمر الذي أعطى تلازماً خاصاً مع طرح ساعة "أوفاشن" الجديدة. تصميم هذه الساعة الجديدة تم وفقاً لتصميم أول ساعة في العالم ضد الخدش ألا وهي ساعة "رادو داليا ستار" ما يجعلها رابطاً ما بين الماضي والمستقبل.

## مركز الصيانة الجديدة لـ "سوميكو" السويدية



السيدة السويدية تقطع قالب العنقود

افتتحت شركة سوميكو مركز الصيانة الجديد في لبنان (منطقة نهر اللوات الصناعية) في حضور سفيرة السويد آن ديسمور. وهذا المقرّ خصص لياصات وشاحنات سكانها وضاعفات الهواء الطلّسي كويكو وسواها من التجهيزات الزراعية والصناعية ومعدات الأشغال العامة التي تزورها شركة سوميكو في لبنان (كايز، بولكين، مانيتو...). ولأول مرة في لبنان أصبح من الممكن إخضاع الشاحنات والياصات للخصص بأشعة الليزر لتلاكم من ميزان عجلاتها.

## أرامكس تطلق "Shop n Ship" عبر الإنترنت

اطلقت "أرامكس"، الشركة الرائدة في تأمين حلول النقل المتكاملة، خدمة "شوب أن شيب" Shop n Ship الجديدة، وتتيح هذه الخدمة السهلة، لكن متسقة عن طريق الإنترنت، الحصول على عنوان داخلي خاص به في أميركا الشمالية، يكون مشتركاً بينه وبين "أرامكس". فيقوم المستهلكون بإشراء سلّهم، وطلب تسليمها إلى مكتب أرامكس في نيويورك، حيث تقوم الشركة بإيصالها إلى المشتري بسرعة وتأسعار تنافسية.

## ستيفان بانكس



تم تعيينه مديراً إقليمياً للمبيعات والتسويق لمنطقة الشرق الأوسط لدى شركة فنادق ريتز كارلتون. وكان بانكس يشغل منصب مدير المبيعات والتسويق في ريتز كارلتون دبي.

## ديفيد اتكنسون



تم تعيين مدير منطقة للتسويق في فنادق ومنتجعات هوليدي إن الشرق الأوسط وأفريقيا. اتكنسون لديه خبرة 16 عاماً في السلسلة نفسها وسيزاول عمله من القاهرة.

## وصفي محمود الحلبي

تم تعيينه بصفة مدقق رئيسي لنظام ايزو 9000 في هيئة المواصفات والمقاييس العربية السورية.

## ستيفان فيرولت

تم تعيين ستيفان فيرولت مديراً لأعمال الرفاق والتجارة الإلكترونية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة ماستركارد العالمية.

ومهام فيرولت، تقديم خدمات الدعم والمعلومات والتعليق بشأن البطاقات الذكية والتجارة الإلكترونية للمؤسسات المالية والتجار وحاملي بطاقات ماستركارد، وإقامة تحالفات مع شركاء ماستركارد في مجال تقنية الدفعات المأمونة وتنفيذ أنظمة البطاقات الذكية.

## عبد علي الوزير



تم تعيين مدير تقنية الأعمال التجارية في البنك الأهلي التجاري (المحيرين) وهو منصب جديد استحدث مؤخراً. وعبد علي الوزير وهو مواطن بحريني كان يشغل منصب مدير تقنية المعلومات.

## عدنان اللوغانبي



تم تعيين مدير العلاقات العامة والإعلام لدى "بيت التمويل الكويتي". اللوغانبي شغل منصب مدير إدارة الإعلام في مجلس الأمة الكويتي، وكان عنصرًا أساسيًا في تشكيل الإعلام البرلماني في الكويت.



موقع خدمة إل جي على الإنترنت

## إل جي مبادرة شبكية

أين يقع أقرب مركز صيانة وكيف تقدم شكوى ومن يربطك؟ هذه الأسئلة وغيرها تقدم الإجابة عنها شركة إل جي الكترونيكس المتخصصة في إنتاج الأجهزة الرقمية لخدمة العملاء والموزعين.

تؤكد المبادرة الجديدة للعملاء من خلال الموقع الشبكي WWW.lg.service.com، جميع المعلومات والاستفسارات لعمليات ما بعد البيع كما توفر خدمات الدعم للموزعين، على مدار 24 ساعة.

وقال واي آر روه المدير التنفيذي لشركة إل جي الكترونيكس الشرق الأوسط: "هذه المبادرة فقرة قوية للأمام في مجال خدمة العملاء ودعم الموزعين حيث تضع معايير صناعية جديدة لهذا القطاع بما يدعم ريادةتنا لأسواق المنطقة". من جهة أخرى أطلقت شركة إل جي الكترونيكس مصنعة المكيفات الكورية ووكيلا الحصري في المملكة العربية السعودية شركة حسن غازي إبراهيم شاكر المحدودة، مكيف سبليت جديد من النوع الجداري مجهز بنظام بلازما لتنقية الهواء.

يتميز مكيف إل جي الجديد بفلتر يعتمد تكنولوجيا بلازما التي تحفز الغبار بنسبة 80 في المئة وتحترق الهواء بنسبة 70 في المئة في خلال 30 دقيقة فقط من بدء التشغيل، كما يساعد الفلتر على منع الحساسية بنسبة 82 في المئة حسب نتائج الاختبارات المخبرية.

كما قدمت شركتي إل جي للكترونيكس وحسن غازي إبراهيم شاكر المحدودة المكيف المركزي الجديد باجج والمكيف السفلي المخفي (كونسيلد دكت) بالإضافة إلى مكيف إل جي للشباب الجديد ذي الوبش الذهبية (غولدن) المقاوم للتآكل والصدا.

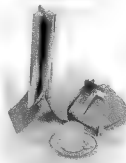
## مجموعة مادكو تحصد جائزتين



حققت مجموعة مادكو للإعلان والتسويق نجاحاً جديداً وحصدت جائزة المجموعة الدولية للإعلان الخاصة بمجلس التعاون الخليجي لعام 2000 في الإمارات عن اشتراكها بإعلاناتها المطبوع والغاص بشفة التسويق المباشر بعنوان "نحن الحظ".

الرئيس التنفيذي لمجموعة مادكو يوهان بيديس قال: "إن هذا العمل الرائع يعتبر مثالا حياً لدى القيمة والأهمية التي يمكن أن تضفيها مادكو للأعمال الخاصة بعملائها والذي جاء مواكباً لرسالة الحملة الاعلانية العالمية التي تقوم شركة كلتيك للترويج لعطرها الجديد.

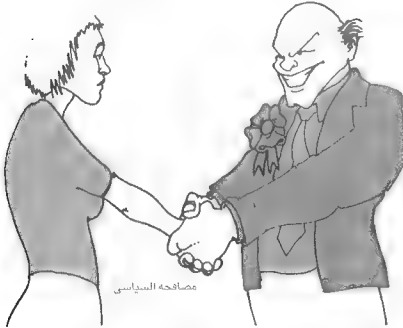
من جهة أخرى، فازت مجموعة مادكو بجائزة لندن العالمية للإعلان عن اشتراكها بالمشورة البريادية المباشرة من فئة المستهلك، والجائزة هي بمثابة انكسار آخر للإبداع الذي تنتجه مادكو في مجال الإعلان، ويعكس اشتراكها في المسابقة الدولية باسم Stroke Play المقاييس الدولية واتجاه للعاصر الذي تتبناه في مجال الأعمال والآثار الإيجابية المترتبة على ذلك.



# كيف تقرأ جلييسك من دون أن يتكلم؟

يومياتنا، يغرق الواحد منا في الكلام، ناسياً أنه يتكلم أيضاً بأعضائه الأخرى، أو أن بعضاً من أعضاء جسمه تشاركه أيضاً الكلام بلغتها الخاصة، والتي اتفق العلماء والخبراء على فك طلاسمها وتقديمها على طوطم من ذهب للمهتمين بمراقبة الإشارات الصادرة تلقائياً عن الآخرين.

ويعتبرون أندياء أو دقائلي الملاحظة



مصافحه السياسي

الأشخاص الذين يجيدون قراءة الآخر بقليل من الكلام، مستندين إلى تلك الحفنة الجذابة من الحركات والإيماءات والإشارات.

## المقدّم الرابع...

لسوء الحظ، (أو حسن حسدي، ربما لحسنه)، أن ما تلتفظ به شفاهنا بأمر من الدماغ، لا يكون دائماً هو الحقيقة الكاملة. أو، بأكثر دقة، إن ما نعلنه للآخرين لا يُعتبر بالضرورة عقاً يحول في داخلنا مرة في المرة، وذلك لاعتبارات عدة، منها الخجل الفطري، التحفظ العفوي، الكذب الأبيض، الخبيث الإنساني، والمصالح الخاصة، الخ... ولأن الواحد منا يستصعب من تلك الجهة الثانية التشبيه الدائم بأحد القورود الثلاثة، (بين فصائلا)، الأيك، والأعمى، الأصم، كما أنه مهما حاولنا الترفع عن تلك "الدنويات"، يبقى من المستحيل أن نكون في الحياة ثلاثة قورود دفعة واحدة.. لذلك، نقترح، لتسهيل يومياتنا بفصلها المتداخلة، أن نكون فرداً رابعاً، ميزته أنه لبيب، من الإشارة يفهم...

فن الإشارات لتدريب نجوم التمثيل على أوسم حركة يمكنها أن تأسر للمشاهدين. وكما في الفن، كذلك في السياسة، حيث يحفظ القادة (في بلدان العالم الأول)، سلسلة حركات يد أو إيماءات، تقزيم من قلوب الشعب وتساهم في رفع حظوظهم لدى الناخبين. ويقال - على نمة الرواة الهندين - أن "أنديرا غاندي" رئيسة وزراء الهند الراحلة كانت تمضي حصة كاملة يومياً أمام المرأة، تتمرّن خلالها على حركات للحاجبين والشفقتين والخدين التي من شأنها شدة عضلات الوجه أولاً، ثم شدة... المزيد من المؤيدين والداعمين... وفي



قرك الحين

عزيزي، وجل الأعمال، كيف تقرأ أفكار جلييسك من دون أن يتكلم؟ وكيف تفهم ما يقول في خاطره حتى من دون عذاء السؤال؟.. ما ستقرأه هنا، ليس ضرباً من السحر، (معاذ الله!)، ولا غوصاً نفسياً في باراسيكولوجية كل من يزورك في المكتب، بل هي مقاربة علمية، ومراقبة ذكية، نخسك "بممارستها" جدية، لأن بعض حركات اليدين والعينين والشفقتين التي يقوم بها الآخر، تلقائياً، خلال الحديث أو اللاحديث، لا بد من أن تحصل، برأي الخبراء، دلالات خاصة يمكنك الاستفادة منها أكثر من الكلام الشفوي المعلن..

يرى العالم المعاصر "كثير مهرليمان" أن تأثير الحديث الشفوي على الآخرين، مهما كان جذاباً ولبقاً وأخماً، لا يستجود سوى على 35 في المئة من الأهمية والوقع، بينما الحديث غير الشفوي (أي الإشارات والحركات التي "ينطق" بها الجسم إلى جانب الكلام الشفوي) فيؤثر بنسبة 65 في المئة في الملتقى أو المراقبة.

وفي "فلاشي - باك" سريع، (المزيد من الإقناع لمن يشكون بأهمية Body Talk أو "كلام الجسم"، إذا صفت الترجمة)، نورد ما أكدّه الصال الإنكليزي تشارلز داروين (1809-1882) في كتابه "التعبير العاطفي لدى الإنسان والحيوانات"، وهو أن ثمة مليون إشارة غير شفوية يتقنها أعضاء الجسم وأطرافه بشكل صامت ولافت.

وفي مجال آخر، من مثلاً لا يعرف تشارلز تشابلن "وائد الرمي، ونجم الأفلام الصامتة، الخالية من الألوان وموضات الكلام؟.. تشابلن أوصل رسالته الضاحكة إلى الملايين في العالم من دون أن يتكلم، ولا تزال هوليوود حتى اليوم توظف اختصاصيين في



## قياس الكذب

والليبي الذي من الإشارة يفهم، يحسن مراقبة تلك الحركات العفوية التي ترسم لأرادياً على محتيا نظرائه مثلاً، أو شركائه، أو.. منافسيه، والتي تفصح إلى حد كبير ما يجرول في داخلهم. تلك الإشارات والدلالات توقف عندهما الخبراء، وتمسحوا فيها، فوجدوا أن بعضها يحمل مفاهيم عالية موحدة، مثل علامات الحزن والفرح واليكاء التي ترسم على وجوه البشر، أو حركات من الرأس تعبيراً عن النفي أو التأييد، أو الاستكثار عبر عقد الحاجبين، الخ..

هل رافقت يوماً سياسياً متحمساً للمصافحة على فرد يُدرج ضمن خاتمة قاعدته الشعبية؟ يكفي أن تنظر إلى الصورة (رقم 1) كي ترى المحاولة المبالغ بها من قبله لزج بذور الثقة والصدق في نفس من يصافحه. وبالنسبة، ليس من الضروري أن تكون سياسياً لتعلم إلى كيس الأيدي بهذا الشكل، ولكن كي تكون سياسياً ناجحاً لا بد من أن تعتمد تلك المصافحة الدسمة بكليتي اليدين..

قياس الكذب وسيلة ممكنة، عبر آلة تحدد ضغط الدم الشفوي والمفاجئ لدى اللهم في مكاتب الأجهزة العسكرية أو التحقيقية (نسبة إلى التحقيق). وخلال

مثول الرئيس بيل كسيتون أمام

الحكمة لنكون علاقتهم بـمونيكا أو للاعتراف بها، حلل خبراء لغة الحركات حركة لا إرادية كـزرها كـلنتون، هي حك أدنه، ومن ثم أنه، وفشروها على أنها دليل كذب، ويقول د. آلن هيرش من مؤسسة أبحاث العشر في شيكاغو أن الكذب يطلق مرموناً يجعل الأنسجة اللوجينية في الأنف محتقنة بالدم ومتورمة. صمبح أن هذا التضخم في الأنف لا يرى بالعين المجردة، ولكنه يسبب حكة، ويفضح الكاذب عندما يضطر إلى حك أنفه. كذلك الأمر بالنسبة إلى حك العين بقوة، وبشكل متواصل خلال الاستماع إلى حديث الآخر. هذا يعني أن صاحب الحكّة (حكمة العين) يحاول تصاخي النظر إلى محدثه كي لا يكتشف هذا الأخير كذبه، وكلما كبر حجم الكذبة، طالت الحكّة، بل أصبحت عذاه متجهتين إلى الأرض بشكل غير إرادي.

أفكار سلبية

ولمة كذب أبيض غير خبيث، يمكن أن نستشفه من حكة بسيطة يقوم بها المتحدث خمس مرات متكررة على الأقل واء الآن، أو على العنق، في

تحليل الخبراء أن حكة الرقبة تكراراً هي إشارة إلى عدم الافتتاح بما يسمعه الشخص من الآخر، أو هي تشكيك بكلامه، وكأنه يقول له: "لست موافقاً على ما تقول".

إذا كان محدثك يصغي إليك باهتمام كبير، وإنما يسند ذقنه وخده إلى كفه كما في الصورة، أي أن إصبع السبابة متجه عمودياً لأخاحية الكد، وأصبع الإبهام يسند الذقن، فهذا يعني - وللأسف - أن المصغي إليك أسير أفكار سلبية تدور حولك إلى حول الموضوع الذي تطرحه عليه، أو أنه غارق في أفكار انتقادية.

هذا إذا جانب حركات كثيرة تحمل كل منها مدلولاً خاصاً ومفيداً، يجب أن نحاول قراءة بعضها في عيون الآخرين أولاً، لأن العيون هي مرآة النفس الأصدق، (شرط ألا يفصل بين تلك العيون والنظر إليها حاجز من العدسات اللاصقة الملونة مثلاً)..

فم، تكون القراءة من خلال الضحكة، والابتسامة بجميع معانيها الصادقة والساحرة والأسرة والمكشرة عن الأنبياء! كما أن القراءة تكون أيضاً من خلال الحكم المباشر على الأفعال والأعمال بمصعب العود للتعق عليها، مع التعمي بالبرد واحداً للآخر مطلع أغنية عبد الوهاب، "أسمع كلامك أصدقك، أشوف أمورك أستعجب".

ولعل ما يطلع القلب بشكل بارز هو تأكيد أورده خبراء لغة الحركات، جاء فيه أن النساء من أكثر مقدرة من الرجال على فك رموز الإشارات غير الشفوية الصادرة عن الآخرين.

هذا الأمر يدفعنا إلى التشجيع لكتابة هذا المقال ليقراء الرجال، ولكن زميلاتي "نمر" على حماسي في كتابة هذا الموضوع، معتبراً أن النساء متفوقات في فك طلاسم لغة الحركات غير الشفوية، لأنهن في الأساس رائدات في ابتكارها، واعتمادها، ونشرها. ■

ربما صيري



## Offices and Representatives

Web Site: [www.aiwa.com.lb](http://www.aiwa.com.lb)

Exclusive Advertising Sales Representatives

### LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal  
Mikael Center, Minc Cite St.  
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT  
TEL: 00 961 1 884130 - 884287 - 3335778/9  
FAX: 00 961 1 354952  
Email: [aiwa@aiwa.com.lb](mailto:aiwa@aiwa.com.lb)

### SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal  
Der Al Whitan  
P.O.BOX: 5157  
RIYADH 11422  
TEL: 066 1 4778624  
FAX: 966 1 4784946  
Email: [aiwalosa@nesma.net.sa](mailto:aiwalosa@nesma.net.sa)

### U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal  
P.O.BOX: 55034  
DEIRA - DUBAI  
TEL: 00 971 4 294 1341  
FAX: 00 971 4 294 1035  
Email: [aiwa@emirates.net.ae](mailto:aiwa@emirates.net.ae)

### FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal  
C/O Butoc  
22, Rue La Boetie  
75008 PARIS  
TEL: 00 33 1 42 66 92 71  
FAX: 00 33 1 42 66 92 73

### KUWAIT

BORYAN ECONOMIC CONSULTANTS  
P.O.BOX: 32955 SAFAT  
13090 KUWAIT  
TEL: 965 2416647 - 2441231  
FAX: 965 2416648

### YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS  
YEMEN - 35 HADDA St.  
P.O. Box 1990 - SANA'A  
TEL: 967 1 265132 - 276072  
FAX: 967 1 275895

## Local Media Representatives

### JAPAN

SHINANO INT'L  
AKASAKA KYOWA BLDG  
1-16-14 AKASAKA  
MINATO - KU, TOKYO 107  
TEL: (813) 3584630  
FAX: (813) 35055628

### RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.  
Kranokholm'skaya Naberezhnaja  
Dom 11/15, App. 122  
109172 Moscow, Russian Federation  
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346  
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

### SOUTH KOREA

BISCOM  
RM 521, MIDORA BLDG.  
145, DANGU-DONG,  
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071  
KOREA  
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619  
KOREA  
TEL: (82-2) 739-7841  
FAX: (82-2) 7323662

### SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.  
CASE POSTALE 166,  
ROUTE D'ORON 2  
CH-1010 - LAUSANNE 10  
TEL: (21) 653 50 71  
FAX: (21) 652 12 90

### UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.  
100 ROCHESTER ROW  
LONDON SW1P 1JP  
TEL: (0171) 630 9966  
FAX: (0171) 630 9922

### U.S.A

THE H. DE FILIPES CORPORATION  
139 WEST 42 STR. SUITE 8H  
NEW YORK, NY 10036 - 7802  
TEL: (212) 391 0002  
FAX: (212) 391 7566  
E - MAIL: [delstella@aol.com](mailto:delstella@aol.com)

## OTHER COUNTRIES (\*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL  
AVENUE DES MOUSQUINES 4  
CH - 1005 LAUSANNE,  
SWITZERLAND  
TEL: (+1 - 21) 213 61 31 - FAX: (+1 - 21) 213 62 22  
Email: [pud.bq@publicitas.com](mailto:pud.bq@publicitas.com)

(\*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

## Advertisers' Index

- ACER .....	7
- AL BUSTAN HOTEL .....	67
- AL BUSTAN RESIDENCE .....	77
- AL RAJHI BANKING & INVESTMENT .....	35
- AMEN BANK .....	50
- ARAB NATIONAL BANK .....	33
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE .....	OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER .....	13
- BANQUE LIBANO-FRANCAISE .....	93
- BDL .....	47
- COMPAQ .....	11
- CROWNE PLAZA HOTEL .....	73
- ELOUNDA BEACH .....	61
- EMIRATES TOWER HOTEL .....	15
- FAST RENT A CAR .....	89
- FORD .....	IFC
- FOUR SEASONS HOTEL .....	25
- GERALD GENTA .....	9
- GULF INTERNATIONAL BANK .....	IBC
- HYUNDAI .....	21
- JERAISY .....	85
- LE PALACE HOTEL .....	81
- MARRIOTT HOTEL .....	19
- NATIONAL BANK OF ABU DHABI .....	45
- PAPETERIE BELVEDERE .....	43
- PELANGI BEACH .....	97
- PORTEMILIO .....	59
- SANDS HOTEL .....	95
- SAUDI LIGHTING CO. LTD. ....	70
- SWISSAIR .....	17
- TETRA PAK .....	63
- UNITED ARAB MOTOR CO. ....	55

# 1

## البنك الرائد في العالم العربي

إن بنك الخليج الدولي هو البنك المفضل في العالم العربي. إذ يقدم باستمرار تشكيلة واسعة من الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية بالجملة ذات القيمة المضافة العالية لصالح عملائه الذين يزداد عددهم يوماً بعد يوم سواء من منطقة الخليج أو خارجها. إضافة إلى ذلك، أثمر التملك للبنك السعودي العالمي عن بروز واحد من أكبر المصارف في منطقة الخليج مما عزز مكانة بنك الخليج الدولي وإتساعه الجغرافي وتنوع خدماته بشكل أكبر.

تشمل خدمات البنك:  
 \* تمويل المشاريع \* تمويل التجارة \* تمويل الشركات  
 \* التمويل المركب \* الأعمال المصرفية الإسلامية \* إدارة المحافظ \*  
 الإستشارات المالية \* إدارة الأصول \* المتاجرة في الأوراق المالية \*  
 خدمات الخزنة.

بنك الخليج الدولي ش.م.ب.

ص.ب. ١٠١٧،

مبنى الدولي،

٣ شارع القصر

المنامة، البحرين

هاتف: ٥٣٤٠٠ (٩٧٣+)

فاكس: ٥٢٢٦٣٣ (٩٧٣+)

بريد إلكتروني: [gibmktg@baleco.com.bh](mailto:gibmktg@baleco.com.bh)

إنترنت: <http://www.gibonline.com>





## صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيمه وعمقها .  
وقيّمتنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنّه .  
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسساتنا ومن صلابة دعائمها الماليّة .  
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات .